Analyse de vos données

Guide de l'utilisateur, Spring '16

@salesforcedocs

Dernière mise à jour : 17/12/2015

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

© Copyright 2000–2016 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

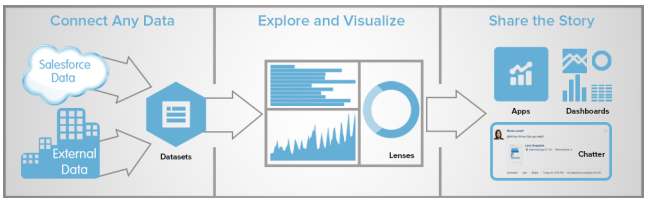
Analyses 1
Wave Analytics 1
Rapports et tableaux de bord 232

Index 471

Analyses

Wave Analytics

Salesforce Wave Analytics est une plate-forme Cloud qui permet de connecter des données à plusieurs sources, de créer des vues interactives de ces données et de partager ces vues dans des tableaux de bord. Cette méthode est plus efficace pour distribuer des informations aux utilisateurs, et les aider à comprendre et à réagir à l'évolution des informations.



- Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead
- Glossaire Wave Analytics
- Limites de Wave Analytics
- Limitations de Wave Analytics

Configuration de Wave Analytics

- Configuration de Wave Analytics à la page 4 | PDF
- Guide de mise en oeuvre de la sécurité dans Wave Analytics PDF

Intégration de vos données Salesforce et de données externes

- Guide d'intégration | PDF
- Guide de l'API de données externes | PDF
- Référence du format des données externes | PDF

Exploration et partage de données

- Principaux éléments d'un tableau de bord Wave
- Exploration et visualisation de vos données
- Aide à la prise de décision avec un tableau de bord Wave Analytics
- Incorporation de Wave Analytics à votre entreprise

Applications Wave Analytics

- Utilisation des applications Wave Analytics
- L'application Sales Wave Analytics
- L'application Admin Analytics

Personnalisation de Wave Analytics

- Guide Dashboard JSON | PDF
- Référence SAQL | PDF
- Référence des métadonnées étendues (XMD) | PDF

Wave Analytics version mobile

- Aide de Salesforce Analytics pour iOS

API REST Wave

- API REST Wave Guide du développeur (Pilote) | PDF

Apprentissage de Wave Analytics avec Trailhead

Trailhead offre des parcours de formation amusants et en accès libre pour découvrir Salesforce. Vous pouvez désormais apprendre à utiliser Wave Analytics via Trailhead en utilisant une organisation Developer Edition spécialement activée pour Wave.

Vous ne pouvez pas utiliser une ancienne organisation Developer Edition pour les parcours de formation Wave Analytics. Vous devez vous inscrire à l'organisation Developer Edition spéciale, offerte avec une licence Analytics Cloud Wave Platform limitée et qui contient les exemples de données nécessaires pour les parcours Wave.

Pour afficher tous les parcours Wave Analytics, commencez ici : https://developer.salesforce.com/trailhead/trail/wave_analytics_explorer. L'inscription à l'organisation Developer Edition spéciale est accessible via le parcours Concepts de base Wave Analytics.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Limites de Wave Analytics

Glossaire Wave Analytics

Familiarisez-vous avec la terminologie courante de Wave Analytics.

Application

Une *application* contient des tableaux de bord, des perspectives, et des jeux de données dans n'importe quelle combinaison logique permettant de partager vos analyses de données avec des collègues. Les applications sont semblables à des dossiers : elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données, privés et partagés, et de contrôler le partage.

Dashboard

Un *tableau de bord* est un ensemble ordonné de graphiques, de mesures et de tableaux qui repose sur les données d'une ou de plusieurs perspectives.

Fichier JSON de tableau de bord

Un *fichier JSON de tableau de bord* définit les composants d'un tableau de bord et la manière dont ils sont connectés.

Surveillance des données

L'outil de *surveillance des données* vous permet de surveiller les tâches de flux de données et du système. Vous pouvez également l'utiliser pour commencer, arrrêter, replanifier, télécharger et charger des flux de données.

Flux de données

Un *flux de données* est un ensemble d'instructions qui spécifient les données à extraire d'objets Salesforce ou de jeux de données, comment transformer des jeux de données et quels jeux de données doivent être disponibles pour les requêtes.

fichier de définition du flux de données

Un *ficher de définition de flux de données* est un fichier JSON contenant les transformations qui représentent la logique du flux de données.

tâche de flux de données

Une tâche de *flux de données* traite la logique dans un flux de données.

Jeu de données

Un *jeu de données* contient une série de données sources spécialement mises en forme et optimisées pour l'exploration interactive.

Générateur de jeux de données

Le *générateur de jeux de données* est une interface utilisateur Pointer/Cliquer qui vous permet de sélectionner et d'extraire facilement des données des objets Salesforce pour créer un seul jeu de données.

Date

Une *date* peut être représentée par un jour, un mois, une année, et éventuellement une heure. Vous pouvez grouper, filtrer et appliquer des formules mathématiques sur les dates.

Concepteur

Concepteur est l'interface dans laquelle vous créez des tableaux de bord.

Dimension

Une *dimension* est une valeur qualitative, par exemple une région, un nom de produit ou un numéro de modèle. Les dimensions sont pratiques pour le regroupement et le filtrage de vos données. Contrairement aux mesures, vous ne pouvez pas appliquer des formules mathématiques sur des dimensions.

Explorateur

Explorateur est l'interface dans laquelle vous explorez les jeux de données et les perspectives.

Métadonnées étendues (XMD)

Les *métadonnées étendues (XMD)* vous permettent de personnaliser le format de nombreux éléments de tableau de bord dans Wave Analytics.

Données externes

Les *données externes* sont des données qui résident hors de Salesforce, par exemple des données d'applications et de feuilles de calcul externes.

API de données externes
Utilisez l'*API de données externes* pour télécharger des fichiers de données externes dans Wave Analytics afin de créer des jeux de données.

Perspective
Une *perspective* correspond à une vue particulière des données d'un jeu de données. Les perspectives permettent d'explorer les données à l'aide d'analyses et de visualisations.

Mesure
Une *mesure* est une valeur quantitative, par exemple un chiffre d'affaires ou un taux de change. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques sur des mesures, par exemple pour calculer le chiffre d'affaires total et le taux de change minimum.

Fichier de métadonnées
Un *fichier de métadonnées* est un fichier JSON qui décrit la structure d'un fichier de données externe.

Prédicat
Un *prédicat* est une condition de filtre qui définit l'accès à l'échelle des lignes aux enregistrements d'un jeu de données.

Salesforce Analytics Query Language (SAQL)
Utilisez *SAQL* pour accéder aux données et les analyser dans les jeux de données Wave Analytics.

Transformation
Une *transformation* désigne la manipulation de données. Vous pouvez ajouter des transformations à un flux de données pour extraire les données d'objets Salesforce ou de jeux de données, pour transformer des jeux de données qui contiennent des données Salesforce ou externes, et pour enregistrer des jeux de données.

Visualisation
Une *visualisation* correspond généralement à un tableau ou à un graphique, par exemple un graphique à barres, un graphique en anneau, une chronologie ou une carte thermique. Elle peut également représenter des données dans un tableau, par exemple un tableau de comparaison ou un tableau croisé dynamique. Chaque visualisation est associée à une requête sous-jacente qui permet à Wave Analytics de récupérer les informations à partir de la source de données.

Configuration de la plate-forme Wave

Pour configurer votre organisation afin d'utiliser la plate-forme Salesforce Wave Analytics, prenez connaissance des licences et des autorisations de plate-forme Wave Analytics. Suivez ensuite le processus habituel de configuration des autres produits Salesforce.

Important: Si vous avez acheté une licence Wave Analytics Platform avant le 20 octobre 2015 avec les licences d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder ou Analytics Cloud Explorer, lisez Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015. Si vous migrez des utilisateurs depuis des licences Builder ou Explorer vers une nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, reportez-vous à la section Migration des licences Wave achetées avant le 20/10/2015 vers les nouvelles licences de plate-forme Wave avant de lancer le processus de configuration pour ces utilisateurs.

Remarque: Les utilisateurs de l'application Sales Wave doivent consulter L'application Sales Wave Analytics pour prendre en main l'application.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Chaque licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform est une licence unique qui offre un accès à Salesforce Wave Analytics sur le cloud. Elle inclut une licence unique pour l'outil Analytics Cloud de l'application Sales Wave Analytics. Le tableau indique les limitations en stockage de données de chaque licence. Pour plus de données, vous pouvez acheter Analytics Cloud - Additional Data Rows qui permet d'accéder à 100 millions de lignes supplémentaires.

Licence	Limitation
Analytics Cloud - Wave Analytics Platform	100 millions de lignes
Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application Sales Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes

Important: Les limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.

Processus de configuration de la plate-forme Wave

Activez Wave et attribuez des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs. La première étape de la configuration de Wave consiste simplement à l'activer. Vous attribuez ensuite une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform à chaque utilisateur. Chaque licence d'ensemble d'autorisations peut être attribuée à un seul utilisateur. En outre, la licence utilisateur associée au profil de l'utilisateur doit prendre en charge la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. Les licences utilisateur ne prennent pas toutes en charge les licences d'ensemble d'autorisations de la plate-forme Wave.

Définissez les types d'utilisateur et attribuer les ensembles d'autorisations. Définissez ensuite les principaux types d'utilisateur dans votre organisation et créez des ensembles d'autorisations pour regrouper les autorisations utilisateur associées en fonction des besoins de chaque type d'utilisateur. Une fois les ensembles d'autorisations créés, attribuez-les aux utilisateurs. Vous pouvez attribuer un ensemble d'autorisations à un seul utilisateur, ou à un groupe d'utilisateurs pour plus d'efficacité. Vous pouvez attribuer plusieurs ensembles d'autorisations à un seul utilisateur.

Procédure : create, edit, and assign a permission set

Vous pouvez attribuer une licence d'ensemble d'autorisations Wave en plus de l'une des licences utilisateurs Salesforce suivantes :

- Force.com (abonnement à l'application)
- Force.com (one app)
- Full CRM
- Salesforce Platform
- Salesforce Platform One

Remarque: Si vous désactivez Wave Analytics, les autorisations utilisateur sont retirées de chaque ensemble d'autorisations défini. Si vous réactivez Wave Analytics plus tard, vous devrez redéfinir les ensembles d'autorisations.

Conseil: Pour de meilleurs résultats, suivez les étapes de configuration de la plate-forme Wave Analytics selon l'ordre dans lequel elles sont affichées ici.

DANS CETTE SECTION :

1. Présentation de la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud et des autorisations utilisateur
   La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform permet à toutes les autorisations utilisateur requises d'explorer les données Salesforce Wave Analytics et de gérer la plate-forme.

2. Identification des types d'utilisateur de la plate-forme Wave Analytics
   Identifiez les types d'utilisateur Wave et les tâches qu'ils doivent réaliser pour vérifier que le processus de configuration répond à la plupart des besoins analytiques des membres de votre équipe.
3. Activation de Wave Analytics et sélection d'Analytics Cloud : licence d'ensemble d'autorisations Wave Analytics Platform
   Lorsque Salesforce vous a accordé la licence de plate-forme Wave Analytics, vous devez activer Wave, sélectionner la licence d'ensemble d'autorisations Wave Analytics et l'attribuer à des utilisateurs.
4. Création d'ensembles d'autorisations Wave Analytics
   Pour permettre aux utilisateurs de votre organisation d'accéder aux fonctionnalités de Wave, créez et attribuez un ou plusieurs ensembles d'autorisations en fonction du niveau d'analyse dont ils ont besoin.
5. Attribution d'ensembles d'autorisations Wave Analytics aux utilisateurs
   Attribuez des ensembles d'autorisations à plusieurs utilisateurs (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application Wave.
6. Configuration complémentaire de la plate-forme Wave Analytics
   Optimisez l'expérience utilisateur de la plate-forme Wave et ajustez l'accès Wave aux données Salesforce avec des procédures de configuration facultatives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015

Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform

Présentation de la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud et des autorisations utilisateur

La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform permet à toutes les autorisations utilisateur requises d'explorer les données Salesforce Wave Analytics et de gérer la plate-forme.

Chaque utilisateur de plate-forme Wave doit disposer d'une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform pour utiliser Wave. La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform activent les autorisations ci-dessous.

Autorisation utilisateur	Élément activé
Utiliser Wave Analytics	Accès à Wave Analytics. Affichage et exploration de jeux de données. Affichage et partage de perspectives et de tableaux de bord.
Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics	Création, modification et suppression de tableaux de bord Wave Analytics.
Créer des applications Wave Analytics Apps	Création, modification, suppression et partage d'applications Wave Analytics.
Charger des données externes dans Wave Analytics	Chargement de données externes dans Wave Analytics en vue de créer un jeu de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Modification, démarrage, arrêt et replanification du flux de données. Surveillance du flux de données et tâches système dans la surveillance des données. Attribuez cette autorisation utilisateur avec discrétion, car elle permet à l'utilisateur d'accéder à toutes les données des objets Salesforce auxquels l'Utilisateur d'intégration a accès. Pour plus d'informations, reportez-vous à Accès aux données Salesforce.

Gérer Wave Analytics	Accès à toutes les fonctionnalités de Wave Analytics. Offre des capacités de niveau administrateur Wave.

Remarque: Lorsque vous créez des ensembles d'autorisations pour des utilisateurs de Wave, la sélection d'une autorisation Wave Analytics crée automatiquement l'autorisation « Utiliser Wave Analytics ». En outre, le type d'accès accordé à une application contrôle les actions que l'utilisateur peut exécuter sur ses jeux de données, ses perspectives et ses tableaux de bord. Par exemple, si un utilisateur dispose de l'autorisation Utiliser Wave Analytics, il doit également avoir un accès Visualiseur à l'application pour pouvoir afficher ses jeux de données, ses perspectives et ses tableaux de bord.

Identification des types d'utilisateur de la plate-forme Wave Analytics

Identifiez les types d'utilisateur Wave et les tâches qu'ils doivent réaliser pour vérifier que le processus de configuration répond à la plupart des besoins analytiques des membres de votre équipe.

La licence Wave Analytics Platform inclut les autorisations dont les utilisateurs de votre organisation ont besoin pour administrer Wave et pour importer, utiliser et explorer des données. Pour configurer utilement Wave, réfléchissez aux différentes façon dont les membres accèdent aux fonctionnalités de Wave, puis classez-les par type d'utilisateur. Voici quelques exemples :

Dans la plupart des cas, vous devrez configurer Wave répondre aux besoins de deux types de membre :

- Les utilisateurs, qui doivent pouvoir visualiser les tableaux de bord, les perspectives et les jeux de données Wave, et occasionnellement importer des données vers Wave.
- Les administrateurs ou responsables, qui doivent accéder à toutes les fonctionnalités de Wave pour créer des applications, des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données, modifier des données, et personnaliser l'expérience Wave.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Par conséquent, lorsque vous configurez la plate-forme Wave, la création de deux ensembles d'autorisations de base peut répondre aux besoins de la plupart des utilisateurs de votre organisation :

- Un ensemble d'autorisations « afficher » qui contient les autorisations nécessaires à la plupart des utilisateurs de niveau de base pour accéder à Wave.
- Un ensemble d'autorisations « gérer » réservé à quelques administrateurs et responsables désignés, qui contient les autorisations d'utilisation de toutes les fonctionnalités de Wave.

Vous pouvez configurer Wave Analytics comme bon vous semble, définir d'autres types d'utilisateurs et ensembles d'autorisations en fonction des besoins des utilisateurs de votre organisation. Par exemple, vous pouvez créer un ensemble d'autorisations « super-utilisateur » pour les individus qui doivent créer et partager des applications et tableaux de bord, ou un ensemble d'autorisations « assistant données » pour les utilisateurs qui travaillent fréquemment avec des jeux de données.

Dans nos instructions de configuration détaillées de création et d'attribution, les exemples d'ensembles d'autorisations s'intéressent à deux types de membre de votre équipe, les utilisateurs et les administrateurs.

Activation de Wave Analytics et sélection d'Analytics Cloud : licence d'ensemble d'autorisations Wave Analytics Platform

Lorsque Salesforce vous a accordé la licence de plate-forme Wave Analytics, vous devez activer Wave, sélectionner la licence d'ensemble d'autorisations Wave Analytics et l'attribuer à des utilisateurs.

1. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Analytics Cloud | Mise en route**.

2. Cliquez sur **Activer Analytics**.
3. Dans le menu Configuration, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Utilisateurs**.
4. Cliquez sur le nom de l'utilisateur qui doit accéder à Wave. Vous pouvez commencer par **Utilisateur, Administrateur** ou par le nom de l'administrateur système.
5. Placez le curseur sur **Attribution de licence d'ensemble d'autorisations**, puis cliquez sur **Modifier les attributions**.
6. Sélectionnez la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, puis cliquez sur **Enregistrer**.
7. Répétez la procédure ci-dessus pour tous les utilisateurs de votre organisation qui doivent accéder à Wave.

Remarque: Aucune donnée n'est disponible pour les requêtes tant qu'elles n'ont pas été chargées dans Wave Analytics.

Création d'ensembles d'autorisations Wave Analytics

Pour permettre aux utilisateurs de votre organisation d'accéder aux fonctionnalités de Wave, créez et attribuez un ou plusieurs ensembles d'autorisations en fonction du niveau d'analyse dont ils ont besoin.

Après avoir attribué des licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs, l'étape suivante du processus de configuration consiste à créer des ensembles d'autorisations Wave et à les attribuer aux utilisateurs. Vous pouvez créer tous les ensembles d'autorisations nécessaires pour répondre aux besoins de vos utilisateurs. Nous indiquons comment créer deux ensembles d'autorisations :

- L'ensemble d'autorisations *Gérer Wave Analytics* pour les utilisateurs qui administrent et gèrent Wave Analytics, et accédent à toutes les fonctionnalités Wave Analytics.
- L'ensemble d'autorisations *Afficher Wave Analytics* pour les utilisateurs qui explorent des données, chargent occasionnellement de nouvelles données dans Wave Analytics et accédent à un ensemble limité de fonctionnalités Wave Analytics.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des ensembles d'autorisations :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

Remarque: Clients ayant acheté Wave avant le 20 octobre 2015 : reportez-vous à Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015 avant de suivre les instructions présentées ici.

Procédure guidée : create, edit, and assign a permission set

1. Remarque: L'ensemble d'autorisations Gérer Wave Analytics active la fonctionnalité équivalente fournie par la licence précédente Wave Analytics Builder (achetée avant le 20 octobre 2015). Si vous disposez d'une licence Builder ou si vous migrez vers la nouvelle licence de plate-forme Wave Analytics, suivez les étapes ci-dessous pour créer un ensemble d'autorisations avec la même fonctionnalité.

   Créez un ensemble d'autorisations Gérer Wave Analytics qui donne aux utilisateurs accès à toutes les fonctionnalités de Wave.

   a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.
   b. Saisissez `Gérer Wave Analytics` dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Notez que le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.
   c. ATTENTION: Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Wave.

      Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut `--Aucune--` inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.
   d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.

e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.

f. Sélectionnez des autorisations utilisateur « Gérer Wave Analytics », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet à un utilisateur d'accéder à toutes les fonctionnalités de Wave. Vous pouvez désormais l'attribuer à des utilisateurs, opération présentée dans Attribution d'ensembles d'autorisations à des utilisateurs. Attribuez cet ensemble d'autorisations avec précaution, car il donne accès à toutes les fonctionnalités de Wave qui ne sont toutes pas adaptées à la plupart des utilisateurs des analyses.

2. Remarque: L'ensemble d'autorisations Afficher Wave Analytics active la fonctionnalité équivalente fournie par la licence précédente Wave Analytics Explorer (achetée avant le 20 octobre 2015). Si vous disposez d'une licence Explorer ou si vous migrez vers la nouvelle licence de plate-forme Wave Analytics, suivez les étapes ci-dessous pour créer un ensemble d'autorisations avec la même fonctionnalité.

   Créez un ensemble d'autorisations Afficher Wave Analytics qui permet aux utilisateurs d'afficher les perspectives, les tableaux de bord et les jeux de données Wave, et d'importer des données dans Wave.

   a. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**, puis sur **Nouveau**.

   b. Saisissez `Afficher Wave Analytics` dans le champ Étiquette. Le nom d'API est automatiquement créé et vous pouvez le modifier. Notez que le nom d'API ne peut pas inclure d'espace, se terminer par un trait de soulignement ou inclure deux traits de soulignement consécutifs.

   c. ATTENTION: Suivez cette étape avec précision pour permettre à tous les utilisateurs de votre organisation d'accéder à Wave.

      Dans le champ Licence utilisateur, laissez la valeur par défaut `--Aucune--` inchangée. Ne sélectionnez *pas* de licence utilisateur.

   d. Cliquez sur **Enregistrer**. La page de détail affiche le nouvel ensemble d'autorisations. Ajoutez maintenant des autorisations utilisateur à l'ensemble.

   e. Naviguez vers le bas de la page de détail de l'ensemble d'autorisations et cliquez sur **Autorisations système**. Cliquez ensuite sur **Modifier**.

   f. Sélectionnez les autorisations utilisateur « Utiliser Wave Analytics Cloud » et « Charger des données externes dans Wava Analytics », puis cliquez sur **Enregistrer**. Vous avez créé un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'afficher les jeux de données, les perspectives et les tableaux de bord Wave qu'ils sont autorisés à afficher, et à charger des fichiers de données extérieurs à Salesforce. Vous pouvez désormais l'attribuer à des utilisateurs, opération présentée dans Attribution d'ensembles d'autorisations à des utilisateurs.

Attribution d'ensembles d'autorisations Wave Analytics aux utilisateurs

Attribuez des ensembles d'autorisations à plusieurs utilisateurs (un à la fois ou ensemble) pour leur accorder l'accès à l'application Wave.

1. Procédure guidée : assign a permission set
2. Dans le menu Configuration, sous Administrer, cliquez sur **Gérer les utilisateurs | Ensembles d'autorisations**.
3. ATTENTION: Attribuez l'ensemble de l'autorisations Gérer Wave Analytics avec précaution, car il octroie l'accès à toutes les fonctionnalités de Wave. Il doit être attribué uniquement aux utilisateurs chargés de l'administration ou de la gestion de la plate-forme Wave.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour attribuer un ensemble d'autorisations à des utilisateurs :

- Attribuer des ensembles d'autorisations

Cliquez sur l'ensemble d'autorisations que vous souhaitez attribuer aux utilisateurs. Si vous avez suivi les instructions de la rubrique Création d'ensembles d'autorisations Wave Analytics à la page 8, sélectionnez l'ensemble d'autorisations Gérer Wave Analytics ou Afficher Wave Analytics.

4. Cliquez sur **Gérer les attributions** et sur **Ajouter des attributions**.
5. Sélectionnez les utilisateurs qui doivent accéder à Wave, puis cliquez sur **Terminé**.

Configuration complémentaire de la plate-forme Wave Analytics

Optimisez l'expérience utilisateur de la plate-forme Wave et ajustez l'accès Wave aux données Salesforce avec des procédures de configuration facultatives.

DANS CETTE SECTION :

Activation des vignettes d'aperçu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord

Aidez vos utilisateurs à retrouver leurs perspectives et tableaux de bord dans la page d'accueil et dans les pages d'applications. Remplacez les icônes génériques par des vignettes d'aperçu de contenu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord, notamment ceux qui font l'objet de restrictions de sécurité au niveau de la ligne.

Activation de Wave Analytics pour les communautés

Partagez en toute sécurité des applications Wave Analytics avec les utilisateurs de communautés clients et partenaires.

Octroi de l'accès au concepteur de tableau de bord Flex pour les utilisateurs

Pour accorder aux utilisateurs l'accès au concepteur de tableau de bord Flex, activez la fonctionnalité et attribuez l'autorisation « Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics » aux utilisateurs. Si vous attribuez l'autorisation sans activer la fonctionnalité, les utilisateurs ne peuvent pas accéder au nouveau concepteur, mais ils peuvent accéder à l'ancien.

Activation de l'API REST Wave

Vous pouvez accéder aux jeux de données et aux perspectives Wave Analytics par programmation en utilisant l'API REST Wave. La sélection de cette option remplace l'autorisation « APIEnabled » pour les utilisateurs individuels et accorde l'accès à l'API Wave à tous les utilisateurs de Wave (y compris les utilisateurs de communautés).

Application connectée pour Wave Analytics pour iOS

Installez l'application connectée Analytics pour iOS pour que vos clients mobiles puissent se connecter facilement à votre organisation. L'application connectée vous permet de contrôler les connexions et la façon dont vos clients mobiles partagent des images et des liens.

Guide de mise en œuvre de la sécurité dans Wave Analytics

Wave Analytics possède différents niveaux de sécurité que votre organisation peut mettre en œuvre pour s'assurer que le bon utilisateur a accès aux bonnes données.

Accès aux données Salesforce

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Wave Analytics obtient l'accès aux données Salesforce en fonction des autorisations de deux utilisateurs Wave Analytics internes : Utilisateur d'intégration et Utilisateur de sécurité.

Activation des vignettes d'aperçu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord

Aidez vos utilisateurs à retrouver leurs perspectives et tableaux de bord dans la page d'accueil et dans les pages d'applications. Remplacez les icônes génériques par des vignettes d'aperçu de contenu pour l'ensemble des perspectives et tableaux de bord, notamment ceux qui font l'objet de restrictions de sécurité au niveau de la ligne.

Important: Même lorsque la sécurité au nouveau de la ligne s'applique au jeu de données utilisé par une perspective ou un tableau de bord, la vignette d'aperçu peut exposer les données de lignes confidentielles. Les restrictions de sécurité au niveau de la ligne s'appliquent uniquement lorsque les utilisateurs parcourent les perspectives et les tableaux de bord en cliquant dessus.

1. Dans Configuration, saisissez *`Wave Analytics`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez `Afficher les vignettes d'aperçu des perspectives et des tableaux de bord dans lesquels la sécurité au niveau de la ligne est activée`.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- "Gérer Wave Analytics"

Activation de Wave Analytics pour les communautés

Partagez en toute sécurité des applications Wave Analytics avec les utilisateurs de communautés clients et partenaires.

Remarque: Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, mais pas dans les portails. La fonctionnalité est prise en charge pour les utilisateurs associés à un rôle d'utilisateur et n'est pas prise en charge pour les utilisateurs de portail haut volume.

Pour configurer Wave Analytics pour le partage avec les communautés, suivez la procédure ci-dessous.

1. Configurez votre organisation Salesforce comme indiqué dans la section Configuration de la plate-forme Wave.
2. Dans Configuration, saisissez *Wave Analytics* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Paramètres**. Sélectionnez Activer Wave Analytics pour les communautés.
3. Attribuez aux membres de votre communauté la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users.
4. Créez un ensemble d'autorisations qui inclut l'autorisation « Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté », puis attribuez-la aux membres de votre communauté.
5. Dans Wave, créez des tableaux de bord et enregistrez-les dans une application Wave. Désignez cette application pour le partage dans la communauté.
6. Incorporez vos tableaux de bord Wave dans les pages Visualforce du site de votre communauté. Pour plus d'informations, reportez-vous à Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce.
7. Depuis l'application qui contient vos tableaux de bord, accordez l'accès aux membres de la communauté en sélectionnant **Partager**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

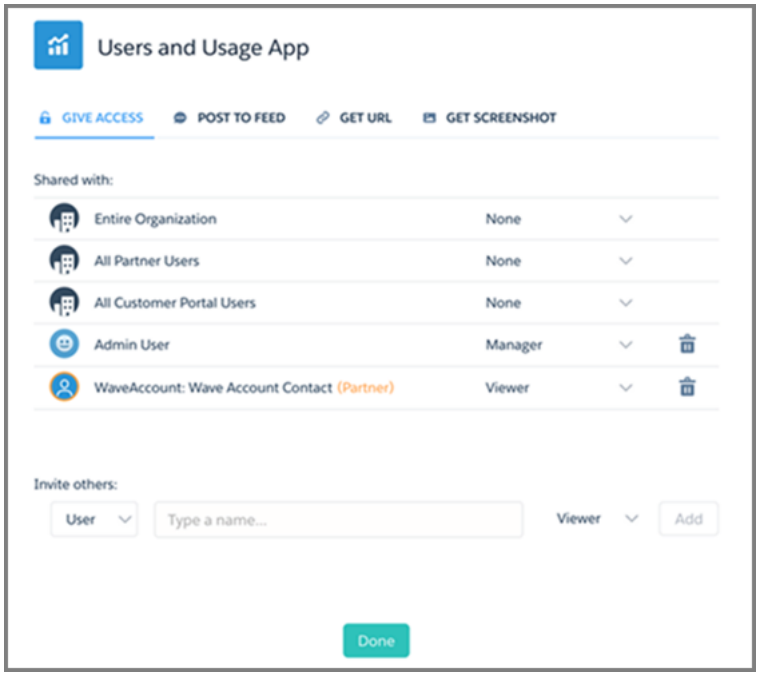
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :

- "Gérer Wave Analytics"

Pour afficher les tableaux de bord et les perspectives Wave :

- Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté



Dans la boîte de dialogue Partager, les partenaires et les clients de communauté sont affichés en orange pour les différencier des utilisateurs externes. Seul l'accès Visualiseur leur est accordé. Ils peuvent explorer le tableau de bord dans leur communauté, mais les autres zones de Wave restent inaccessibles.

Pour plus d'informations sur l'élaboration de communautés, reportez-vous à *Premiers pas avec les communautés*.

Octroi de l'accès au concepteur de tableau de bord Flex pour les utilisateurs

Pour accorder aux utilisateurs l'accès au concepteur de tableau de bord Flex, activez la fonctionnalité et attribuez l'autorisation « Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics » aux utilisateurs. Si vous attribuez l'autorisation sans activer la fonctionnalité, les utilisateurs ne peuvent pas accéder au nouveau concepteur, mais ils peuvent accéder à l'ancien.

1. Dans Configuration, saisissez `Wave Analytics` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez **Activer le concepteur de tableau de bord Flex (bêta)**, puis cliquez sur **Enregistrer**.
3. Attribuez l'autorisation « Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics » à chaque utilisateur qui crée des tableaux de bord.
   Les utilisateurs peuvent choisir entre l'ancien et le nouveau concepteur pour chaque tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à l'ancien ou au nouveau concepteur :

- Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics

Activation de l'API REST Wave

Vous pouvez accéder aux jeux de données et aux perspectives Wave Analytics par programmation en utilisant l'API REST Wave. La sélection de cette option remplace l'autorisation « APIEnabled » pour les utilisateurs individuels et accorde l'accès à l'API Wave à tous les utilisateurs de Wave (y compris les utilisateurs de communautés).

1. Dans Configuration, saisissez *`Wave Analytics`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres**.
2. Sélectionnez `Activer l'API Wave pour tous les utilisateurs de Wave`.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres :
- Gérer Wave Analytics

Application connectée pour Wave Analytics pour iOS

Installez l'application connectée Analytics pour iOS pour que vos clients mobiles puissent se connecter facilement à votre organisation. L'application connectée vous permet de contrôler les connexions et la façon dont vos clients mobiles partagent des images et des liens.

1. Connectez-vous comme administrateur et accédez à https://login.salesforce.com/packaging/installPackage.apexp?p0=04tB0000000DKTA.
2. Sélectionnez **Installer pour tous les utilisateurs**.

   Si vous installez l'application connectée uniquement pour certains rôles, alors seuls ces clients seront soumis à vos politiques.
3. Cliquez sur **Terminé**, puis ouvrez le package Salesforce Insights pour iOS.
4. Pour configurer les politiques et autres paramètres, cliquez sur **Modifier**. Lorsque vous avez terminé, enregistrez vos modifications.

   Pour plus d'informations sur les paramètres Application connectée, reportez-vous à Modifier une application connectée.
5. Si vous souhaitez désactiver les options de partage pour les utilisateurs mobiles, cliquez sur **Nouveau** dans la section Attributs personnalisés.

   Toutes les options de partage sont activées par défaut. Pour désactiver une option, ajoutez sa clé d'attribut et saisissez `"false"` comme valeur d'attribut. Consultez le tableau des clés d'attribut prises en charge.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour installer et configurer l'application connectée :
- "Gérer Wave Analytics"

Clé d'attribut	Les clients mobiles peuvent partager
SHARE_IMAGE_AIRDROP	Des images via AirDrop
SHARE_IMAGE_ CAMERAROLL	Des images de l'appareil photo
SHARE_IMAGE_ OPEN	L'image actuellement ouverte sur l'appareil mobile
SHARE_IMAGE_ S1	Des images dans Salesforce1
SHARE_IMAGE_ EMAIL	Des images par e-mail
SHARE_LINK_AIRDROP	Des liens via AirDrop
SHARE_LINK_ CLIPBOARD	Le lien qui se trouve actuellement dans le presse-papiers de l'appareil mobile.
SHARE_LINK_ S1	Des liens dans Salesforce1
SHARE_LINK_EMAIL	Des liens par e-mail
SPOTLIGHT_SEARCH	Des ressources Wave Analytics dans les résultats de recherche Spotlight

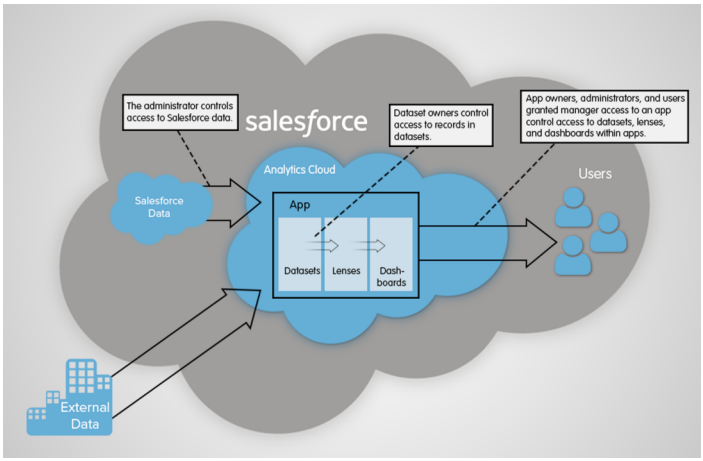
Remarque: Pour appliquer les attributs personnalisés aux utilisateurs connectés, vous pouvez les révoquer et leur demander de se reconnecter.

6. Pour afficher et contrôler la façon dont les clients se connectent à votre organisation Wave, depuis Configuration, saisissez `Applications connectées` dans la case `Recherche rapide` puis sélectionnez **Utilisation d'applications connectées OAuth**.

   Vous pouvez bloquer les sessions des utilisateurs, révoquer les utilisateurs individuels et explorer les détails des utilisateurs. Pour plus d'informations, reportez-vous à Surveillance de l'utilisation pour une application connectée.

Guide de mise en œuvre de la sécurité dans Wave Analytics

Wave Analytics possède différents niveaux de sécurité que votre organisation peut mettre en œuvre pour s'assurer que le bon utilisateur a accès aux bonnes données.



- L'administrateur peut mettre en œuvre une sécurité au niveau des objets et des champs pour contrôler l'accès aux données Salesforce. Par exemple, l'administrateur peut restreindre l'accès pour éviter que le flux de données ne charge des données Salesforce sensibles dans les ensembles de données. Ce document décrit comment Wave Analytics utilise la sécurité au niveau des objets et des champs sur les données Salesforce et comment configurer les autorisations sur les objets et champs Salesforce.
- Les propriétaires d'ensemble de données peuvent mettre en œuvre une sécurité au niveau de la ligne dans chaque ensemble de données qu'ils créent afin de limiter l'accès aux enregistrements. Si un ensemble de données n'a pas de sécurité au niveau ligne, les utilisateurs qui ont accès à l'ensemble de données peuvent afficher tous les enregistrements. Ce document décrit comment configurer la sécurité au niveau de la ligne sur les ensembles de données et fournit des exemples de mise en œuvre basés sur les ensembles de données créés à partir des données et données externes Salesforce.
- Les propriétaires, les administrateurs et les utilisateurs d'applications, qui disposent d'un accès de responsable à une application, contrôlent l'accès aux ensembles de données, aux optiques et aux tableaux de bord dans l'application. Ce document décrit les différents niveaux d'accès pour les applications et explique comment partager les ensembles de données, les perspectives, les tableaux de bord dans une application avec d'autres utilisateurs.

  Remarque: Wave Analytics ne se synchronise pas avec le partage configuré dans Salesforce. Au lieu de cela, vous devez configurer la sécurité séparément dans Wave Analytics. Wave Analytics fournit une fonctionnalité de sécurité robuste au niveau ligne qui vous permet de modéliser de nombreux types de contrôles d'accès sur les ensembles de données.

Pour des informations complètes sur la mise en œuvre de la sécurité Wave Analytics, reportez-vous au guide Wave Analytics Security Implementation Guide.

Accès aux données Salesforce

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Wave Analytics obtient l'accès aux données Salesforce en fonction des autorisations de deux utilisateurs Wave Analytics internes : Utilisateur d'intégration et Utilisateur de sécurité.

Wave Analytics utilise les autorisations de l'Utilisateur d'intégration pour extraire les données des objets et des champs Salesforce lors de l'exécution d'une tâche du flux de données. L'utilisateur d'intégration dispose de l'accès Afficher toutes les données. Par conséquent, vous pouvez limiter l'accès à des objets et à des champs spécifiques qui contiennent des données confidentielles. Si le flux de données est configuré pour extraire les données d'un objet ou d'un champ auquel l'utilisateur d'intégration n'a pas accès, la tâche du flux de données échoue.

Wave Analytics utilise les autorisations de l'Utilisateur de sécurité pour accéder à l'objet User et à ses champs lorsque l'utilisateur interroge un jeu de données dans lequel la sécurité au niveau de la ligne est basée sur l'objet User. L'Utilisateur de sécurité doit avoir au moins accès en lecture à chaque champ d'objet User inclus dans un prédicat. Un prédicat est une condition de filtre qui définit la sécurité au niveau de la ligne pour un jeu de données. Par défaut, l'Utilisateur de sécurité à accès en lecture à tous les champs standard de l'objet User. Si le prédicat est basé sur un champ personnalisé, vous devez accorder l'accès en lecture à ce champ à l'Utilisateur de sécurité. Si l'Utilisateur de sécurité n'a pas accès en lecture à tous les champs d'objet User inclus dans une expression de prédicat, une erreur s'affiche lorsque l'utilisateur tente d'interroger le jeu de données auquel le prédicat s'applique.

DANS CETTE SECTION :

Contrôle de l'accès aux objets et aux champs Salesforce

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Configurez les autorisations de l'Utilisateur d'intégration sur les objets et les champs Salesforce afin de contrôler l'accès du flux de données aux données Salesforce. Configurez les autorisations de l'Utilisateur de sécurité pour activer la sécurité au niveau de la ligne basée sur des champs personnalisés de l'objet User.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Contrôle de l'accès aux objets et aux champs Salesforce

Contrôle de l'accès aux objets et aux champs Salesforce

Wave Analytics doit avoir accès aux données Salesforce pour les extraire lorsque les données sont utilisées dans un contexte de sécurité au niveau ligne. Configurez les autorisations de l'Utilisateur d'intégration sur les objets et les champs Salesforce afin de contrôler l'accès du flux de données aux données Salesforce. Configurez les autorisations de l'Utilisateur de sécurité pour activer la sécurité au niveau de la ligne basée sur des champs personnalisés de l'objet User.

Lors de la configuration d'autorisations pour l'Utilisateur d'intégration ou l'Utilisateur de sécurité, modifiez une version clonée du profil utilisateur.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour cloner un profil utilisateur :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

Pour modifier des autorisations d'objet :

- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

  ET

  Personnaliser l'application

1. Dans Configuration, saisissez *`Profils`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Profils** et sélectionnez le profil utilisateur.

   Pour l'Utilisateur d'intégration, sélectionnez le profil Utilisateur d'intégration Analytics Cloud. Pour l'Utilisateur de sécurité, sélectionnez le profil Utilisateur de sécurité Analytics Cloud.
2. Cliquez sur **Cloner** pour cloner le profil utilisateur.
3. Nommez et enregistrez le profil utilisateur cloné.
4. Cliquez sur **Paramètres d'objet**.
5. Cliquez sur le nom de l'objet Salesforce.
6. Cliquez sur **Modifier**.
   a. Pour activer l'autorisation sur l'objet, sélectionnez **Lire** dans la section Autorisations d'objet.
   b. Pour activer l'autorisation sur un champ de l'objet, sélectionnez **Lire** pour le champ dans la section Autorisations de champ.

   Remarque: Vous ne pouvez pas modifier les autorisations sur des champs personnalisés de l'objet User.
7. Enregistrez les paramètres de l'objet.
8. Attribuez le profil utilisateur cloné à l'Utilisateur d'intégration ou à l'Utilisateur de sécurité.
   a. Dans Configuration, saisissez *`Utilisateurs`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Utilisateurs**.
   b. Sélectionnez l'utilisateur auquel vous souhaitez attribuer le profil utilisateur.
   c. Cliquez sur **Modifier**.
   d. Dans le champ Profil, sélectionnez le profil utilisateur.
   e. Cliquez sur **Enregistrer**.
9. Vérifiez que l'Utilisateur d'intégration et l'Utilisateur de sécurité disposent des autorisations appropriées sur les champs des objets.

Configuration de la plate-forme Wave Analytics avec des licences achetées avant le 20 octobre 2015

Si vous avez acheté des licences Wave Analytics Builder ou Explorer avant le 20 octobre 2015, vous pouvez continuer à utiliser vos licences afin de configurer la plate-forme Wave pour des utilisateurs de votre organisation ou vous pouvez migrer vers la nouvelle licence de plate-forme à utilisateur unique Wave Analytics.

Remarque: Ces informations s'appliquent uniquement aux clients qui ont acheté des licences Wave Analytics avant le 20 octobre 2015 et qui continuent à utiliser les licences d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder ou Analytics Cloud Explorer, sans migrer vers la nouvelle licence Analytics Cloud Wave Platform. Si vous avez acheté Wave depuis le 20 octobre 2015, accédez à Configuration de la plate-forme Wave.

Important: Si vous migrez depuis des licences de plate-forme Analytics Cloud Builder ou Analytics Cloud Explorer antérieures vers la licence de plate-forme à utilisateur unique Wave Analytics, consultez Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform.

La licence Analytics Cloud Wave Platform

La licence Analytics Cloud Wave Platform achetée avant le 20 octobre 2015 permet d'activer Wave Analytics pour votre organisation. Chaque licence Wave Platform antérieure est contractuellement limitée à 400 utilisateurs. Si vous avez plus de 400 utilisateurs, vous pouvez acheter des licences Wave Platform supplémentaires.

Chaque licence Wave Platform antérieure permet de :

- Stocker jusqu'à 250 000 000 de lignes dans vos jeux de données finaux enregistrés.
- Exécuter jusqu'à 50 requêtes simultanées dans Wave Analytics.

Les licences d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud

Pour pouvoir utiliser le produit, chaque utilisateur nécessite une licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud. La licence d'ensemble d'autorisations définit les autorisations utilisateur qui peuvent être attribuées à l'utilisateur. L'administrateur attribue les licences d'ensemble d'autorisations aux utilisateurs.

Avec les licences de plate-forme Wave Analytics vendues avant le 20 octobre 2015, Salesforce fournit les licences d'ensemble d'autorisations suivantes :

- La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder permet aux utilisateurs d'accéder à toutes les fonctionnalités de Wave Analytics.
- La licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Explorer permet aux utilisateurs de charger des données externes dans Wave Analytics et d'explorer les données.

Voici les autorisations utilisateur Wave Analytics incluses dans chaque licence d'ensemble d'autorisations.

Autorisation utilisateur	Comprise dans une licence d'ensemble d'autorisations Explorer ou Builder ?	Élément activé
“Créer et modifier des tableaux de bord Wave Analytics”	Builder uniquement	Création et modification de tableaux de bord Wave Analytics.
“Créer des applications Wave Analytics”	Builder uniquement	Création et partage d'applications Wave Analytics.

Autorisation utilisateur	Comprise dans une licence d'ensemble d'autorisations Explorer ou Builder ?	Élément activé
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Builder uniquement	Téléchargement, chargement, démarrage, arrêt et replanification du flux de données. Affichage du flux de données et tâches système dans la surveillance des données.
"Gérer Wave Analytics"	Builder uniquement	Accès à toutes les fonctionnalités de Wave Analytics. Offre des capacités de niveau administrateur Wave.
"Charger des données externes dans Wave Analytics"	Builder et Explorer	Chargement de données externes dans Wave Analytics pour créer un jeu de données. Affichage du flux de données et tâches système dans la surveillance des données.
"Utiliser Wave Analytics"	Builder et Explorer	Utilisation de Wave Analytics et affichage des jeux de données, des perspectives et des tableaux de bord que l'utilisateur est autorisé à afficher. Activé automatiquement lorsque vous sélectionnez n'importe quelle autre autorisation Wave.

Remarque: Lorsque vous créez des ensembles d'autorisations pour des utilisateurs de Wave, la sélection d'une autre autorisation Wave Analytics active automatiquement l'autorisation « Wave Analytics ».

Vous pouvez attribuer des licences d'ensemble d'autorisations Wave Analytics antérieures avec n'importe quelle licence utilisateur Salesforce suivante :

- Force.com (inscription d'application)
- Force.com (une application)
- Full CRM
- Salesforce Platform
- Salesforce Platform One

CONSULTER ÉGALEMENT :

Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform

Migration depuis des licences Wave achetées avant le 20 octobre 2015 vers les nouvelles licences Wave Platform

Pour migrer depuis les licences Analytics Cloud Builder et Analytics Cloud Explorer antérieures achetées avant le 20 octobre 2015 vers la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, vous devez configurer des utilisateurs de Wave dans votre organisation avec de nouveaux ensembles d'autorisations.

Lorsque Salesforce provisionne votre organisation avec la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform, il peut être nécessaire de configurer certains utilisateurs avec la nouvelle licence.

- **Utilisateurs de licence Builder.** Les utilisateurs qui accèdent à Wave avec la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder doivent pouvoir continuer à utiliser la plate-forme Wave Analytics sans configuration supplémentaire. La licence Builder est simplement renommée *Analytics Cloud - Wave Analytics Platform*, et cette licence d'ensemble d'autorisations est affichée dans Configuration de Salesforce.
- **Utilisateurs de licence Explorer.** Durant le processus de provisionnement de la nouvelle licence, Salesforce peut supprimer la licence Analytics Cloud Explorer de votre organisation. Dans ce cas, la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Platform est affichée au lieu de la licence Explorer et vous devez configurer des utilisateurs avec cette licence. Si la licence d'ensemble d'autorisations Explorer est toujours visible, il n'est pas nécessaire de répéter le processus de configuration des utilisateur d'Explorer.

Si des utilisateurs de votre organisation doivent être configurés avec la nouvelle licence Analytics Cloud - Wave Platform (même s'ils utilisaient Wave avec une licence précédente), suivez les étapes de Configuration de la plate-forme Wave à la page 4. Vous devez leur attribuer la nouvelle licence d'ensemble d'autorisations, créer un ou plusieurs ensembles d'autorisations et attribuer les ensembles d'autorisations aux utilisateurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave

Si vous répondez « oui » à la question de l'assistant de configuration demandant si votre société suit les quotas au niveau de l'utilisateur, pour inclure des informations sur les quotas dans les tableaux de bord, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota de Sales Wave pour qu'il s'affiche dans les tableaux de bord de l'application.

Lorsque vous créez l'application Sales Wave, un jeu de données Quota (cible) est créé avec l'application. Pour explorer la façon dont les membres de l'équipe effectuent le suivi de leurs quotas mensuels, trimestriels ou annuels dans Sales Wave, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota en suivant les étapes ci-dessous. Vous pouvez également visionner la vidéo Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow, qui couvre les étapes décrites ici.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

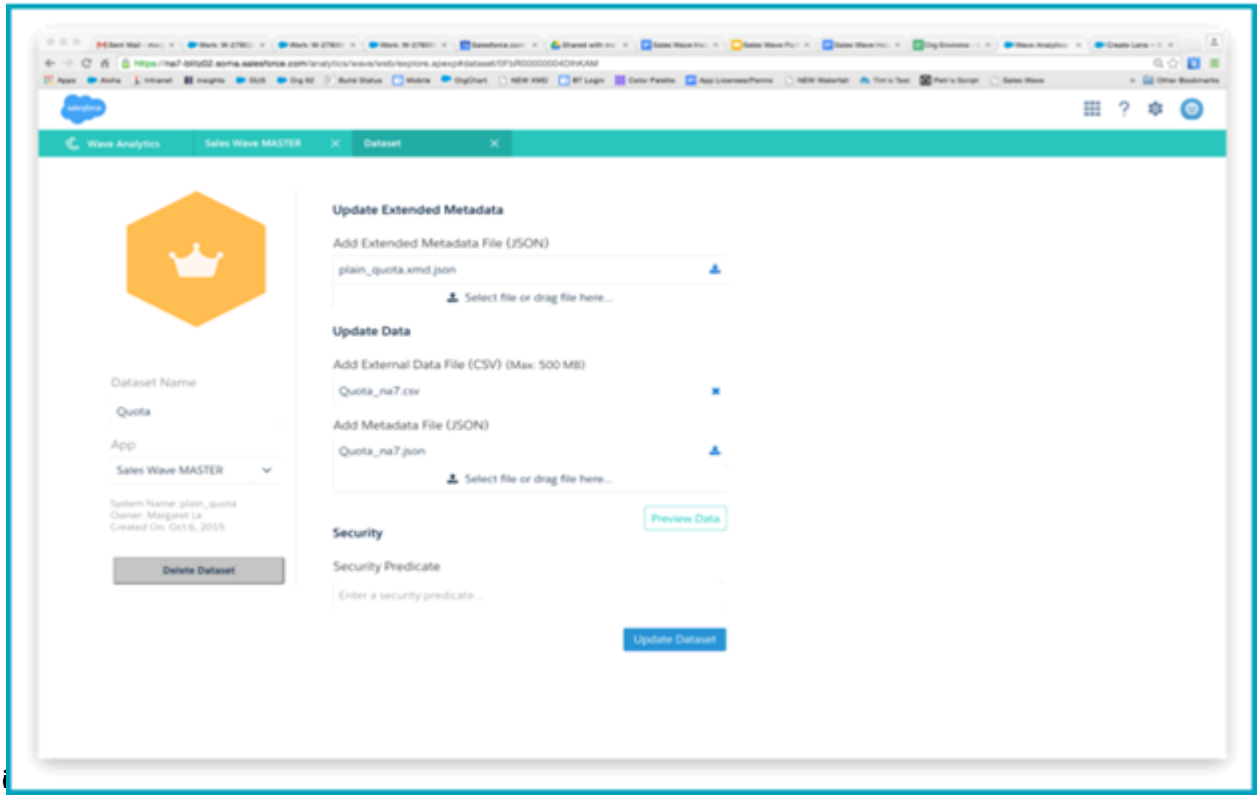
- « Gérer des modèles d'applications Wave Analytics »
- Modifier les flux de données Wave Analytics

Remarque: Lorsque vous utilisez des fichiers .CSV que vous souhaitez importer dans Sales Wave, ouvrez-les dans un éditeur de texte. Leur ouverture dans Microsoft Excel ou dans un autre logiciel de feuille de calcul modifie généralement le format des fichiers .CSV qui deviennent inutilisables dans Sales Wave

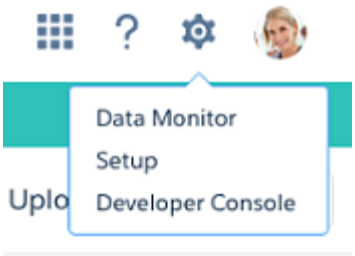
Remarque: Si votre entreprise n'effectue pas de suivi des quotas au niveau des utilisateurs, vous pouvez ignorer cette étape. Vous devez réaliser cette étape uniquement si vous avez répondu « oui » à la question de l'assistant de configuration demandant si votre société effectue suit les quotas au niveau de l'utilisateur.

1. Créez un fichier .CSV comprenant les champs suivants, dans cet ordre : QuotaAmount, StartDate (au format aaaa-mm-jj), OwnerName et Username. Pour un exemple, reportez-vous au Fichier .CSV d'exemple d'application Sales Wave.

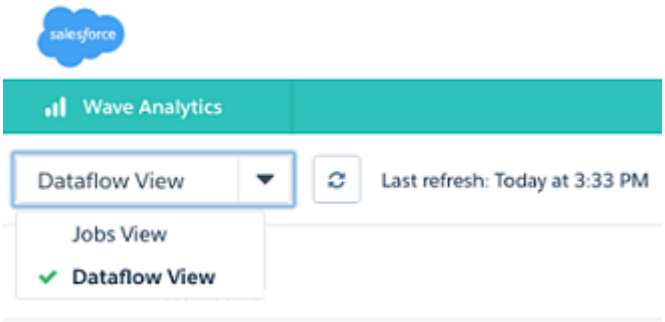
2. Enregistrez le fichier à un emplacement facilement mémorisable.
3. Dans Salesforce, rendez-vous sur la page d'accueil Wave Analytics et recherchez le jeu de données Quota (cible).
4. Passez le pointeur de la souris sur le jeu de données puis cliquez sur **Modifier**.
5. Salesforce affiche l'écran de modification du jeu de données Quota. Dans la section Mettre à jour les données, sélectionnez **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser**



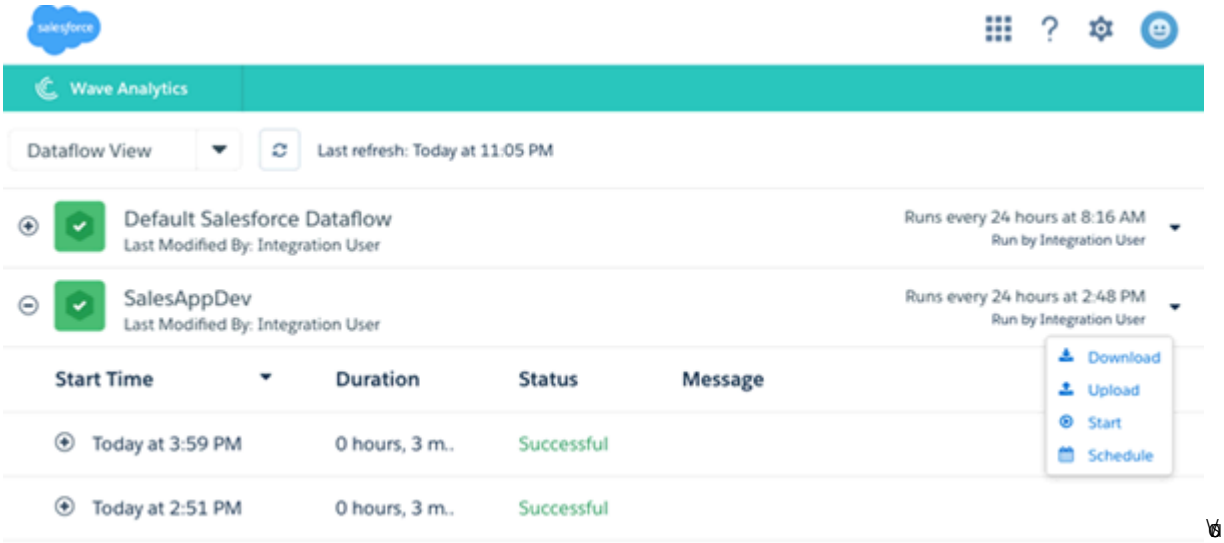
6. Dans la boîte de dialogue qui s'ouvre, accédez au fichier .CSV que vous avez créé à l'étape 1, puis double-cliquez dessus.
7. Cliquez sur **Mettre à jour du jeu de données**.
8. Si votre exercice fiscal est différent de l'année civile, c'est-à-dire si elle ne commence par au 1er janvier, vous devez également mettre à jour le fichier de métadonnées Quota.
   a. Copiez le fichier JSON depuis la fichier Sales Wave Quota Dataset JSON, puis collez-le dans l'éditeur de texte de votre choix.
   b. Modifiez la valeur 4 de `"fiscalMonthOffset"` en saisissant la valeur de mois de début de votre période fiscale. Dans les métadonnées Sales Wave, le chiffre « 0 » correspond à janvier, « 1 » correspond à février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à décembre.
   c. Enregistrez le fichier sur votre bureau, puis chargez-le dans Sales Wave en le faisant glisser dans **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser ici...** dans la section Ajouter un fichier de métadonnées (JSON) de l'écran d'édition du jeu de données.
   d. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.
9. Une fois vos données de quota chargées, exécutez de nouveau le flux de données pour actualiser les tableaux de bord.
   a. Cliquez sur l'engrenage en haut à droite de l'écran Sales Wave, puis sélectionnez Surveillance des données.



b. Sélectionnez la vue du Flux de données dans le menu en haut à gauche de l'écran Surveillance des données.



c. Recherchez votre application, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu situé à droite de l'écran, en regard de l'icône et du nom de l'application, puis cliquez sur



avez terminé. Le flux de données s'assure que Sales Wave dispose des dernières données commerciales de votre société. Pour plus d'informations sur les flux de données, reportez-vous à Actualisation des données de l'application Sales Wave en planifiant un flux de données.

Example de fichier .CSV de l'application Sales Wave

Voici un exemple du fichier .CSV que vous créez pour mettre à jour le jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

Remarque: Ce fichier est à titre d'exemple uniquement. Vous devez créer un fichier .CSV unique basé sur vos propres données Sales Cloud comprenant les champs suivants :

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Username

Reportez-vous à Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave à la page 213.

Exemple:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

Fichier JSON du jeu de données Sales Wave Quota

Utilisez ce fichier pour mettre à jour le jeu de données Sales Wave Quota avec la date de début de votre exercice fiscal, si elle ne correspond *pas* au 1er janvier.

Copiez le contenu de ce fichier dans l'éditeur de votre choix, puis modifiez la valeur `"fiscalMonthOffset"` (indiquée en **gras**) sur le mois auquel votre période fiscale débute. Dans les métadonnées Sales Wave, la valeur « 0 » correspond à Janvier, « 1 » correspond à Février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à Décembre. Dans le code ci-dessous, la valeur est définie sur « 4 », qui correspond à Mai. Utilisez la valeur qui représente le mois auquel votre période fiscale débute. Enregistrez ensuite le fichier, puis chargez le dans Sales Wave en suivant les instructions de la rubrique Mise à jour du jeu de données Sales Wave App Quota (cible).

```
{
    "objects": [
        {
            "connector": "CSV",
```

```
            "fullyQualifiedName": "Quota_csv",
            "label": "Quota.csv",
            "name": "Quota_csv",
            "fields": [
                {
                    "fullyQualifiedName": "QuotaAmount",
                    "name": "QuotaAmount",
                    "type": "Numeric",
                    "label": "QuotaAmount",
                    "precision": 18,
                    "defaultValue": "0",
                    "scale": 0
                },
                {
                    "fullyQualifiedName": "StartDate",
                    "name": "StartDate",
                    "type": "Date",
                    "label": "StartDate",
                    "format": "yyyy-MM-dd",
     "fiscalMonthOffset": 4,
     "isYearEndFiscalYear": true

                },
                {
                    "fullyQualifiedName": "OwnerName",
                    "name": "OwnerName",
                    "type": "Text",
                    "label": "OwnerName"
                },
                {
                    "fullyQualifiedName": "Username",
                    "name": "Username",
                    "type": "Text",
                    "label": "Username"
                }
            ]
        }
    ]
}
```

Intégration de données

Vous pouvez intégrer des données Salesforce et des données externes à Wave Analytics afin de permettre aux utilisateurs d'explorer et de visualiser les données à l'aide de l'explorateur et du concepteur. Des *données externes* sont des données qui résident hors de Salesforce, par exemple des données d'applications et de feuilles de calcul externes.

Lorsque vous chargez des données dans Wave Analytics, vous les charger dans des ensembles de données. Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais hautement compressé.

Pour créer des ensembles de données dans Wave Analytics, vous pouvez utiliser les méthodes ci-dessous.

	JSON de flux de données	Générateur de jeux de données	Interface utilisateur de chargement	API de données externes	Connecteur Wave
Source de données	Objets Salesforce; ensembles de données existants	Objets Salesforce	Données externes	Données externes	Microsoft Excel
Association de données externes et de données Salesforce ?	Oui	Non	Non	Non	Non
Interface utilisateur graphique ?	Non (JSON)	Oui	Oui	Non (accès par programmation)	Oui
Création simultanée de plusieurs ensembles de données ?	Oui	Non	Non	Non	Non
Prend en charge l'extraction incrémentielle ?	Oui	Non	Non	Oui	Non
Méthode d'actualisation des données	Automatique	Automatique	Manuelle	Manuelle	Manuelle
Peut filtrer des enregistrements ?	Oui	Non	Non	Non	Non
Peut générer de nouvelles colonnes lors de la création de jeux de données ?	Oui (colonnes d'écart et de dimension)	Non	Non	Non	Non
Peut remplacer des métadonnées ?	Oui	Non	Oui	Oui	Non

DANS CETTE SECTION :

Jeux de données

Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais très compressé. Pour chaque licence de plate-forme, votre organisation peut avoir au maximum 250 millions de lignes de données stockées dans l'ensemble des jeux de données enregistrés.

Création de jeux de données avec un flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants.

Transformations

Une *transformation* désigne la manipulation de données. Vous pouvez ajouter des transformations à un flux de données pour extraire les données d'objets Salesforce ou de jeux de données, pour transformer des jeux de données qui contiennent des données Salesforce ou externes, et pour enregistrer des jeux de données.

Création d'un jeu de données avec le Générateur de jeu de données

Le Générateur de jeu de données permet de créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Le générateur de jeu de données génère et ajoute le format JSON associé au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Les données du jeu de données sont actualisées lors de l'exécution suivante du flux de données. Vous pouvez également modifier le fichier de définition du flux de données pour ajouter des transformations qui manipulent le jeu de données.

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Création d'un jeu de données avec des données externes

Pour créer un jeu de données, vous pouvez charger des données externes via l'interface utilisateur ou via l'API des données externes. Lorsque vous chargez un fichier de données externe (sous le format .csv, .gz ou .zip), vous pouvez également fournir un fichier de métadonnées. Un fichier de métadonnées contient les attributs des métadonnées qui décrivent la structure des données dans le fichier de données externe. Si vous chargez un fichier .csv à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées, que vous pouvez prévisualiser et modifier. Si vous ne fournissez pas de fichier de métadonnées, Wave Analytics importe toutes les colonnes du fichier de données externe en tant que dimensions.

Modification d'un jeu de données

Vous pouvez modifier un jeu de données pour changer son nom, l'application, le prédicat de sécurité ou le fichier de métadonnées étendues (XMD) associé au jeu de données. Avec des jeux de données créés à partir d'un fichier de données externes, vous pouvez également charger un nouveau fichier de données externes ou de métadonnées afin de mettre à jour les données ou les métadonnées.

Suppression d'un jeu de données

Supprimez les jeux de données inutiles de Mon application privée ou des applications partagées auxquelles vous avez au moins un accès en Éditeur. La suppression de jeux de données réduit l'encombrement et aide à satisfaire les limitations de votre organisation en nombre de lignes dans les jeux de données enregistrés.

Sécurité au niveau de la ligne des jeux de données

Si un utilisateur de Wave Analytics a accès à un jeu de données, il peut accéder par défaut à tous les enregistrements du jeu de données. Vous pouvez toutefois mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans le jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements. Certains enregistrements peuvent contenir des données confidentielles qui ne doivent pas être accessibles à tous.

Syntaxe d'une expression de prédicat

Lors de la définition de l'expression de prédicat, vous devez utiliser une syntaxe valide.

Jeux de données

Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais très compressé. Pour chaque licence de plate-forme, votre organisation peut avoir au maximum 250 millions de lignes de données stockées dans l'ensemble des jeux de données enregistrés.

Wave Analytics applique l'un des types suivants à chaque champ de jeu de données :

Date

Une *date* peut être représentée par un jour, un mois, une année, et éventuellement une heure. Vous pouvez grouper, filtrer et appliquer des formules mathématiques sur les dates.

Dimension

Une *dimension* est une valeur qualitative, par exemple une région, un nom de produit ou un numéro de modèle. Les dimensions sont pratiques pour le regroupement et le filtrage de vos données. Contrairement aux mesures, vous ne pouvez pas appliquer des formules mathématiques sur des dimensions. Pour accroître les performances des requêtes, Wave Analytics indexe tous les champs de dimension des jeux de données.

Mesure

Une *mesure* est une valeur quantitative, par exemple un chiffre d'affaires ou un taux de change. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques sur des mesures, par exemple pour calculer le chiffre d'affaires total et le taux de change minimum.

Pour chaque jeu de données que vous créez, vous pouvez appliquer la sécurité au niveau de la ligne afin de limiter l'accès à ses enregistrements.

Avertissement: Avant de créer un jeu de données, assurez-vous que les données sources contiennent au moins une valeur dans chaque colonne. Les colonnes dont toutes les valeurs sont nulles ne sont pas créées dans des jeux de données, et ne peuvent pas être référencées dans des flux de données, des perspectives ou des tableaux de bord. Vous pouvez fournir une valeur par défaut pour les valeurs nulles, par exemple « n/a » ou « vide ».

DANS CETTE SECTION :

Gestion des valeurs numériques dans les ensembles de données

Wave Analytics stocke en interne les valeurs numériques des ensembles de données en tant que valeurs longues. Par exemple, il stocke le numéro « 3 200,99 » à l'échelle « 2 », soit « 320099 ». L'interface utilisateur reconvertit la valeur stockée en valeur décimale pour afficher le chiffre « 3 200,99 ».

Gestion des dates dans les ensembles de données

Quand Wave Analytics charge les dates dans un ensemble de données, il scinde chaque date en plusieurs champs, comme le jour, la semaine, le mois, le trimestre et l'année, en fonction de l'année calendaire. Par exemple, si vous extrayez des dates d'un champ `CreateDate`, Wave Analytics génère des champs de date tels que `CreateDate_Day` et `CreateDate_Week`. Si votre exercice fiscal est différent de l'année calendaire, vous pouvez autoriser Wave Analytics à générer également des champs de date fiscale.

JSON de flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants. Un *flux de données* est un ensemble d'instructions qui spécifient les données à extraire d'objets Salesforce ou de jeux de données, comment transformer des jeux de données et quels jeux de données doivent être disponibles pour les requêtes. Avec un flux de données, vous pouvez manipuler les données extraites et remplacer les métadonnées avant de les charger dans un jeu de données. Le flux de données est exécuté selon un planning qui actualise en permanence les données.

Générateur de jeux de données

Utilisez le Générateur de jeu de données pour créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Avec le générateur de jeux de données, il vous suffit de pointer et de cliquer pour identifier et sélectionner les objets Salesforce associés.

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Interface utilisateur de chargement pour des données externes

Vous pouvez utiliser l'interface utilisateur de chargement pour créer un jeu de données unique basé sur des données externes. Le fichier de données externe chargé doit être de format .csv, .gz ou .zip. Pour actualiser les données, vous pouvez remplacer les données du l'jeu de données en chargeant un nouveau fichier de données externe.

API de données externes

Vous pouvez utiliser l'API de données externes pour créer un jeu de données unique, basé sur des données externes au format .csv. L'API permet également de modifier le jeu de données en chargeant un nouveau fichier .csv. Lors de la modification du jeu de données, vous pouvez remplacer tous les enregistrements, ajouter, mettre à jour ou supprimer des enregistrements.

Gestion des valeurs numériques dans les ensembles de données

Wave Analytics stocke en interne les valeurs numériques des ensembles de données en tant que valeurs longues. Par exemple, il stocke le numéro « 3 200,99 » à l'échelle « 2 », soit « 320099 ». L'interface utilisateur reconvertit la valeur stockée en valeur décimale pour afficher le chiffre « 3 200,99 ».

La valeur numérique maximale qui peut être stockée dans un ensemble de données est 36 028 797 018 963 967 et la valeur minimale est -36 028 797 018 963 968.

ATTENTION: Si une valeur numérique n'est pas comprise dans cette plage, vous risquez d'obtenir des résultats inattendus. Par exemple, si vous essayez de charger la valeur 3.7E-16 à l'échelle 16 dans un jeu de données, Wave Analytics essaie de la stocker sous 37000000000000000. Cependant, comme cette valeur dépasse la limite, Wave Analytics ne peut pas charger l'enregistrement complet. De plus, si vous exécutez une requête qui agrège des mesures (par exemple, une somme ou un regroupement) et que le résultat dépasse la limite définie, la valeur est excessive et Wave Analytics renvoie un résultat incorrect.

Gestion des dates dans les ensembles de données

Quand Wave Analytics charge les dates dans un ensemble de données, il scinde chaque date en plusieurs champs, comme le jour, la semaine, le mois, le trimestre et l'année, en fonction de l'année calendaire. Par exemple, si vous extrayez des dates d'un champ `CreateDate`, Wave Analytics génère des champs de date tels que `CreateDate_Day` et `CreateDate_Week`. Si votre exercice fiscal est différent de l'année calendaire, vous pouvez autoriser Wave Analytics à générer également des champs de date fiscale.

Wave Analytics génère les champs de date suivants.

Nom du champ	Type de champ	Description
<nom champ date>_Second	Texte	Nombre de secondes. Si la date ne contient pas de seconde, la valeur est '0'.
<nom champ date>_Minute	Texte	Nombre de minutes. Si la date ne contient pas de minute, la valeur est '0'.
<nom champ date>_Hour	Texte	Nombre d'heures. Si la date ne contient pas d'heure, la valeur est '0'.
<nom champ date>_Day	Texte	Jour du mois.
<nom champ date>_Week	Texte	Numéro de la semaine dans l'année calendaire.
<nom champ date>_Month	Texte	Numéro du mois dans l'année calendaire.
<nom champ date>_Quarter	Texte	Numéro du trimestre dans l'année calendaire.
<nom champ date>_Year	Texte	Année calendaire.
<nom champ date>_Week_Fiscal	Texte	Numéro de la semaine dans l'exercice fiscal.
<nom champ date>_Month_Fiscal	Texte	Numéro du mois dans l'exercice fiscal.

Nom du champ	Type de champ	Description
<nom champ date>_Quarter_Fiscal	Texte	Numéro du trimestre dans l'exercice fiscal.
<nom champ date>_Year_Fiscal	Texte	Exercice fiscal.
<nom champ date>_sec_epoch	Numérique	Nombre de secondes écoulées depuis le 1er janvier 1970 (à minuit UTC/GMT).
<nom champ date>_day_epoch	Numérique	Nombre de jours écoulés depuis le 1er janvier 1970 (à minuit UTC/GMT).

Vous pouvez définir des attributs de métadonnées pour contrôler la façon dont les dates sont chargées dans les ensembles de données et pour permettre à Wave Analytics de générer des champs de date fiscale. Définissez les attributs de métadonnées dans les paramètres de transformation sfdcDigest pour les données Salesforce ou dans le fichier de métadonnées pour les données externes.

Remarque: Avant de charger les dates à partir d'un fichier de données externes, consultez les critères de format de date ici. Assurez-vous également que les noms de colonnes figurant dans le fichier de données externes n'entrent pas en conflit avec les noms de champs de date générés. Par exemple, si vous chargez un fichier CSV contenant la colonne `Create_Date`, Wave Analytics génère le champ `Create_Date_Year` dans l'ensemble de données. Si le fichier CSV contient également un champ nommé `Create_Date_Year`, Wave Analytics signale une erreur en raison du conflit de noms.

Périodes fiscales dans Wave Analytics

Si l'exercice fiscal et l'année calendaire diffèrent, vous pouvez permettre à Wave Analytics de générer des champs de dates fiscales dans l'ensemble de données en plus des champs de dates calendaires. Pour autoriser Wave Analytics à générer des champs de dates fiscales, définissez l'attribut `fiscalMonthOffset` sur une valeur autre que '0'. Affectez cet attribut à chaque colonne de date pour laquelle vous souhaitez générer des champs de dates fiscales. Si vous définissez le décalage sur '0' ou ne spécifiez pas de valeur, Wave Analytics ne génère pas de champs de dates fiscales.

Pour configuer les périodes fiscales, vous pouvez également définir les attributs de métadonnées suivants pour chaque colonne de date :

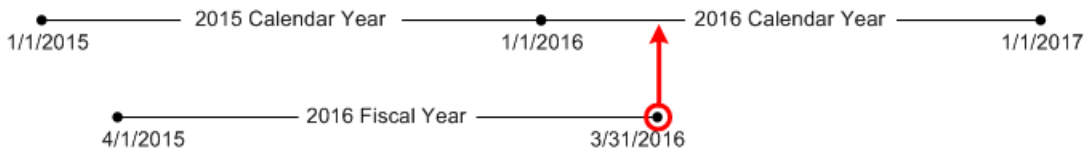
`fiscalMonthOffset`

En plus d'autoriser la génération de champs de dates fiscaux, cet attribut détermine également le premier mois de l'exercice fiscal. Spécifiez la différence entre le premier mois de l'exercice fiscal et le premier mois de l'année calendaire (janvier) dans `fiscalMonthOffset`. Par exemple, si votre année fiscale commence en avril, définissez `fiscalMonthOffset` sur '3'.

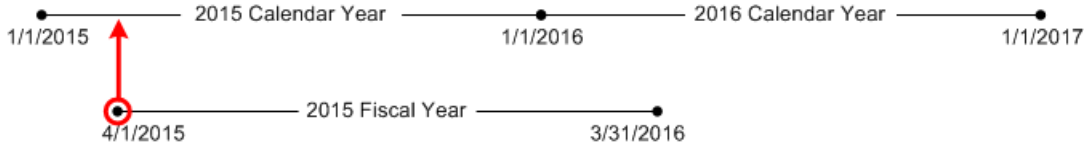
`isYearEndFiscalYear`

L'exercice fiscal peut commencer au cours d'une année calendaire et se terminer dans une autre ; par conséquent, vous devez spécifier quelle année utiliser pour l'exercice fiscal. L'attribut `isYearEndFiscalYear` indique si l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence ou se termine.

Pour voir comment cela fonctionne, étudions quelques exemples. Si `isYearEndFiscalYear` = true (ou que vous ne spécifiez pas d'attribut), alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal se termine.. Comme indiqué dans le diagramme suivant, toutes les dates entre 01/04/2015 et 31/03/2016 font partie de l'exercice fiscal 2016 car l'exercice fiscal se termine en 2016.



Si `isYearEndFiscalYear` = false alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence. Comme indiqué dans le diagramme suivant, toutes les dates comprises entre le 01/04/2015 et le 31/03/2016 font partie de l'exercice fiscal 2015 car l'exercice fiscal se commence en 2015.



Numérotation des semaines dans Wave Analytics

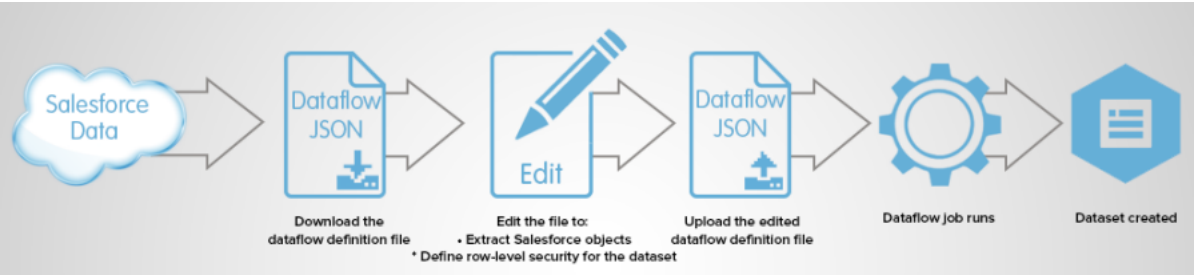
Pour chaque date chargée dans un ensemble de données, Wave Analytics génère le numéro de semaine correspondant dans l'année calendaire et, le cas échéant, l'exercice fiscal. Comme pour la fonction SOQL `WEEK_IN_YEAR`, la semaine 1 dans Wave Analytics va du 1er janvier au 7 janvier (ce qui diffère du calcul UTC `week()`).

Au besoin, vous pouvez configurer la semaine de façon à ce qu'elle commence un jour spécifique à l'aide de l'attribut `firstDayOfWeek`. Par exemple, si le 1er janvier est un samedi et que vous configurez la semaine pour qu'elle commence un lundi, alors la semaine n°1 va du 1er janvier au 2 janvier. La semaine n°2 commence le lundi 3 janvier. La semaine n°3 commence le 10 janvier, le lundi suivant. Veuillez noter que la semaine n°1 peut être une semaine plus courte afin que les semaines suivantes commencent bien le jour spécifié de la semaine.

JSON de flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants. Un *flux de données* est un ensemble d'instructions qui spécifient les données à extraire d'objets Salesforce ou de jeux de données, comment transformer des jeux de données et quels jeux de données doivent être disponibles pour les requêtes. Avec un flux de données, vous pouvez manipuler les données extraites et remplacer les métadonnées avant de les charger dans un jeu de données. Le flux de données est exécuté selon un planning qui actualise en permanence les données.

Wave Analytics fournit un flux de données par défaut qui contient un exemple de logique de transformation. Ce flux de données est un échantillon que vous devez configurer avant de l'exécuter.



Pour configurer le flux de données, vous ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données. Un *fichier de définition de flux de données* est un fichier JSON contenant les transformations qui représentent la logique du flux de données. Vous pouvez ajouter des transformations pour déterminer les données à extraire, indiquer comment transformer des jeux de données, et définir les jeux de données à enregistrer pour les rendre disponibles pour des requêtes.

Une fois le flux de données configuré, vous chargez le nouveau fichier de définition du flux de données dans Wave Analytics.

Par défaut, le flux de données n'est pas exécuté automatiquement. Pour lancer l'exécution du flux de données à l'heure prévue, vous devez au préalable démarrer manuellement le flux de données. Une fois la première tâche exécutée, flux de données est exécuté selon une planification quotidienne. Le flux de données est exécuté à une fréquence quotidienne afin de capturer les toutes dernières modifications apportées aux données Salesforce et à la logique du flux de données.

Vous pouvez également arrêter, replanifier et suivre les tâches du flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de jeux de données avec un flux de données

Générateur de jeux de données

Utilisez le Générateur de jeu de données pour créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Avec le générateur de jeux de données, il vous suffit de pointer et de cliquer pour identifier et sélectionner les objets Salesforce associés.

Après avoir sélectionné les données à inclure dans le jeu de données, le Générateur de jeux de données génère et ajoute le JSON associé au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Les données du jeu de données sont actualisées à chaque exécution du flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un jeu de données avec le Générateur de jeu de données

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Le connecteur Wave est disponible sous la forme d'une application pour la version bureau d'Excel 2013 et pour Excel Online dans Office 365. Le connecteur est disponible sous la forme d'une application dans la boutique des applications Microsoft pour Office ou dans le catalogue d'applications privées de votre organisation. Après l'installation du connecteur, il vous suffit de pointer et cliquer pour importer des données d'Excel dans Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel

Le Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics..

Configuration du connecteur Wave pour les administrateurs

Dans certains cas, les administrateurs ont besoin de modifier les paramètres de sécurité de Salesforce afin que les utilisateurs puissent se connecter à l'application Connecteur Wave.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel

Interface utilisateur de chargement pour des données externes

Vous pouvez utiliser l'interface utilisateur de chargement pour créer un jeu de données unique basé sur des données externes. Le fichier de données externe chargé doit être de format .csv, .gz ou .zip. Pour actualiser les données, vous pouvez remplacer les données du l'jeu de données en chargeant un nouveau fichier de données externe.

Lors du chargement de données dans un jeu de données, Wave Analytics ajoute également des métadonnées correspondant à chaque colonne de données. Par exemple, les métadonnées peuvent inclure le type de champ, la précision, l'échelle et une valeur par défaut.

Pour des données externes, Wave Analytics déduit les métadonnées de chaque colonne de données dans le fichier de données externe, sauf si vous spécifiez des attributs de métadonnées différents dans un fichier de métadonnées. Un *fichier de métadonnées* est un fichier JSON qui décrit la structure d'un fichier de données externe. Par exemple, vous pouvez utiliser un fichier de métadonnées pour définir

explicitement le type de champ et la valeur par défaut d'une colonne spécifique des données externes. Si aucun fichier de métadonnées n'est fourni lors du chargement des données externes, Wave Analytics traite chaque colonne en tant que dimension et définit le type de champ sur « Texte ». Cela impacte le type de requête qui peut être placé dans le jeu de données, car il n'est pas possible d'appliquer des formules mathématiques aux colonnes d'un jeu de données avec un type de champ Texte. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques uniquement à des colonnes de jeu de données avec un type de champ Numérique.

Lorsque vous avez créé un jeu de données basé sur un fichier de données externe, vous pouvez le modifier pour appliquer un nouveau fichier de métadonnées. Cela permet de changer les attributs de métadonnées de chaque colonne.

Remarque: Wave stocke temporairement les fichiers CSV et de métadonnées chargés uniquement à des fins de traitement. Une fois le jeu de donnée créé, Wave purge les fichiers.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un jeu de données avec des données externes

API de données externes

Vous pouvez utiliser l'API de données externes pour créer un jeu de données unique, basé sur des données externes au format .csv. L'API permet également de modifier le jeu de données en chargeant un nouveau fichier .csv. Lors de la modification du jeu de données, vous pouvez remplacer tous les enregistrements, ajouter, mettre à jour ou supprimer des enregistrements.

Pour plus d'informations sur l'API de données externes, reportez-vous au guide *Wave Analytics External Data API Developer Guide*.

Création de jeux de données avec un flux de données

Vous pouvez utiliser un flux de données pour créer un ou plusieurs jeux de données basés sur les données d'objets Salesforce ou de jeux de données existants.

DANS CETTE SECTION :

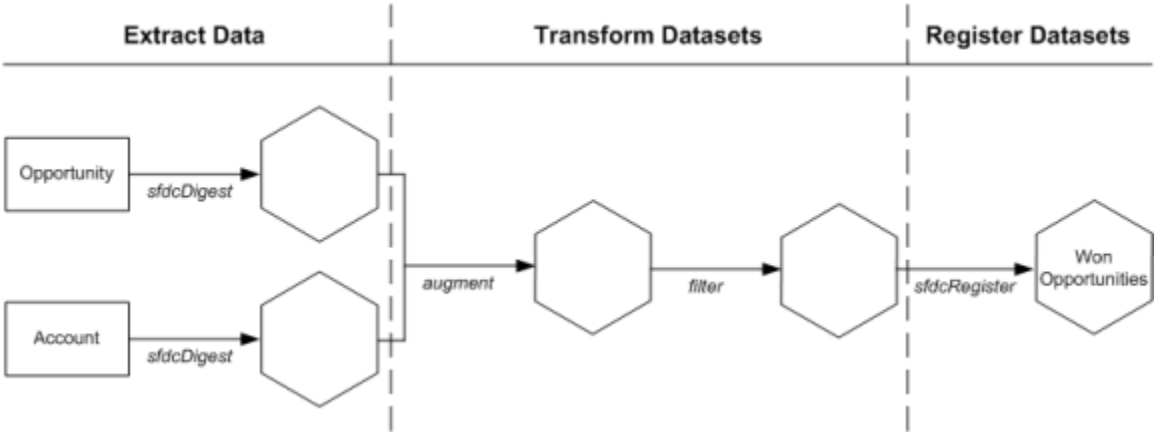
1. Conception du flux de données
   Avant de créer le fichier de définition du flux de données sous le format .json, réfléchissez à sa conception. Déterminez les données qui doivent être disponibles pour des requêtes, la source d'extraction des données et si une transformation des données extraites est requise pour obtenir les données voulues.
2. Configuration du flux de données
   Configurez le flux de données en fonction de sa conception. Vous pouvez configurer le flux de données pour extraire des données, transformer des jeux de données en fonction des exigences de votre activité, et enregistrer les jeux de données que vous souhaitez rendre disponibles pour des requêtes. Pour configurer le flux de données, ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données.
3. Démarrage du flux de données
   Vous pouvez démarrer une tâche de flux de données manuellement afin de charger immédiatement des données dans des jeux de données. Vous pouvez également arrêter la tâche pendant son exécution. Vous pouvez exécuter jusqu'à 24 tâches de flux de données sur une période de 24 heures.
4. Surveillance d'une tâche de flux de données
   La surveillance des données permet de suivre les tâches du flux de données pour s'assurer qu'elles sont correctement exécutées ou pour les dépanner en cas d'échec.
5. Replanification du flux de données
   La tâche du flux de données est exécutée selon un planning quotidien. Vous pouvez changer l'heure d'exécution pour vous assurer que les données sont disponibles à un horaire précis ou exécuter la tâche pendant les heures creuses.

Conception du flux de données

Avant de créer le fichier de définition du flux de données sous le format .json, réfléchissez à sa conception. Déterminez les données qui doivent être disponibles pour des requêtes, la source d'extraction des données et si une transformation des données extraites est requise pour obtenir les données voulues.

Pour illustrer les principaux choix de conception, prenons un exemple. L'objectif est de créer un jeu de données appelé « Opportunités gagnées ». Le jeu de données doit inclure les détails des opportunités, notamment le nom de compte de chaque opportunité.

Pour créer ce jeu de données, vous concevez le flux de données suivant :



Le flux de données extrait les données des opportunités de l'objet Opportunité et extrait le nom du compte de l'objet Compte. Pour chaque objet extrait, le flux de données créé un jeu de données.

Le flux de données transforme ensuite les jeux de données créés à partir de données extraites. Pour commencer, le flux de données joint les données des opportunités et du compte dans un nouveau jeu de données. Le flux de données filtre ensuite les enregistrements en fonction de l'étape d'opportunité afin que le jeu de données contienne uniquement les opportunités gagnées. Chaque fois que le flux de données transforme un jeu de données, il crée un autre jeu de données.

Pour terminer, vous configurer le flux de données pour enregistrer uniquement le jeu de données final, car souhaitez que les utilisateurs puissent interroger uniquement les opportunités gagnées. Vous pouvez toutefois enregistrer n'importe quel jeu de données créé par le flux de données et enregistrer autant de jeux de données que vous le souhaitez.

Sélectionnez avec précaution les jeux de données à enregistrer, car :

- Le nombre total de lignes de tous les jeux de données enregistrés ne peut pas dépasser 250 millions par licence de plate-forme.
- Les utilisateurs qui ont accès à des jeux de données enregistrés peuvent interroger leurs données. Vous pouvez toutefois appliquer la sécurité au niveau de la ligne à un jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements.

Configuration du flux de données

Configurez le flux de données en fonction de sa conception. Vous pouvez configurer le flux de données pour extraire des données, transformer des jeux de données en fonction des exigences de votre activité, et enregistrer les jeux de données que vous souhaitez rendre disponibles pour des requêtes. Pour configurer le flux de données, ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données.

Un *ficher de définition de flux de données* est un fichier JSON contenant les transformations qui représentent la logique du flux de données. Le fichier de définition du flux de données doit être enregistré avec un encodage UTF-8.

Pour pouvoir configurer un flux de données afin de traiter des données externes, vous devez charger les données externes dans Wave Analytics.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage ( ), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.
3. Pour télécharger le fichier de définition du flux de données, cliquez sur **Télécharger** dans la liste des actions (1).

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

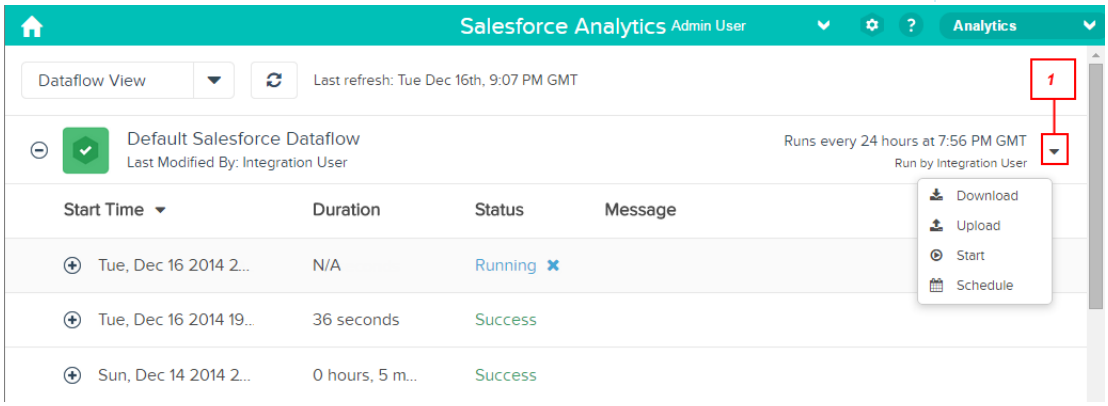
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier le fichier de définition du flux de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".



4. Enregistrez une copie de sauvegarde du fichier de définition du flux de données avant de le modifier.
   Wave Analytics ne conserve pas les anciennes versions du fichier. Si vous faites une erreur, vous pouvez télécharger la version précédente pour annuler vos modifications.
5. Ajoutez des transformations au fichier de définition du flux de données.
   Par exemple, en s'appuyant sur la conception de l'étape précédente, vous pouvez ajouter les transformations suivantes :

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
```

```
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
               { "name": "Id" },
               { "name": "Name" },
               { "name": "Amount" },
               { "name": "StageName" },
               { "name": "CloseDate" },
               { "name": "AccountId" },
               { "name": "OwnerId" }
            ]
         }
      },
      "Extract_AccountDetails": {
         "action": "sfdcDigest",
         "parameters": {
            "object": "Account",
            "fields": [
               { "name": "Id" },
               { "name": "Name" }
            ]
         }
      },
      "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
         "action": "augment",
         "parameters": {
            "left": "Extract_Opportunities",
            "left_key": [ "AccountId" ],
            "relationship": "OpptyAcct",
            "right": "Extract_AccountDetails",
            "right_key": [ "Id" ],
            "right_select": [
               "Name"
            ]
         }
      },
      "Transform_Filter_Opportunities": {
         "action": "filter",
         "parameters": {
            "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
            "source": "Transform_Augment_OpportunitiesWithAccountDetails"
         }
      },
      "Register_Dataset_WonOpportunities": {
         "action": "sfdcRegister",
         "parameters": {
            "alias": "WonOpportunities",
            "name": "WonOpportunities",
            "source": "Transform_Filter_Opportunities"
         }
      }
}
```

Remarque: Les clés et valeurs JSON sont sensibles à la casse. Chaque clé en gras dans l'exemple JSON précédent contient une action qui identifie le type de transformation. L'ordre dans lequel vous ajoutez les transformations au fichier de définition

du flux de données n'a aucune importance. Wave Analytics détermine l'ordre de traitement des transformations en traversant le flux de données afin de déterminer les dépendances entre les transformations.

6. Avant de sauvegarder le fichier de définition du flux de données, utilisez un outil de validation JSON afin de vérifier la validité du fichier JSON.

   Le chargement d'un fichier de définition de flux de données JSON non valide entraîne une erreur. L'outil de validation JSON est disponible sur Internet.

7. Enregistrez le fichier de définition du flux de données avec l'encodage UTF-8 puis fermez le fichier.
8. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur **Charger** dans la liste des actions (1) pour charger le fichier de définition du flux de données.

   Remarque: Le chargement du fichier de définition du flux de données n'affecte aucune tâche en cours d'exécution du flux de données et ne démarre pas automatiquement la tâche du flux de données.

Vous pouvez désormais démarrer le flux de données à la demande ou attendre l'heure d'exécution planifiée. Les utilisateurs ne peuvent pas interroger les jeux de données enregistrés tant que le flux de données est en cours d'exécution.

Démarrage du flux de données

Vous pouvez démarrer une tâche de flux de données manuellement afin de charger immédiatement des données dans des jeux de données. Vous pouvez également arrêter la tâche pendant son exécution. Vous pouvez exécuter jusqu'à 24 tâches de flux de données sur une période de 24 heures.

Remarque: Par défaut, le flux de données n'est pas exécuté automatiquement. Pour lancer l'exécution du flux de données à l'heure prévue, vous devez au préalable démarrer manuellement le flux de données. Une fois la première tâche exécutée, flux de données est exécuté selon une planification quotidienne.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage ( ), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

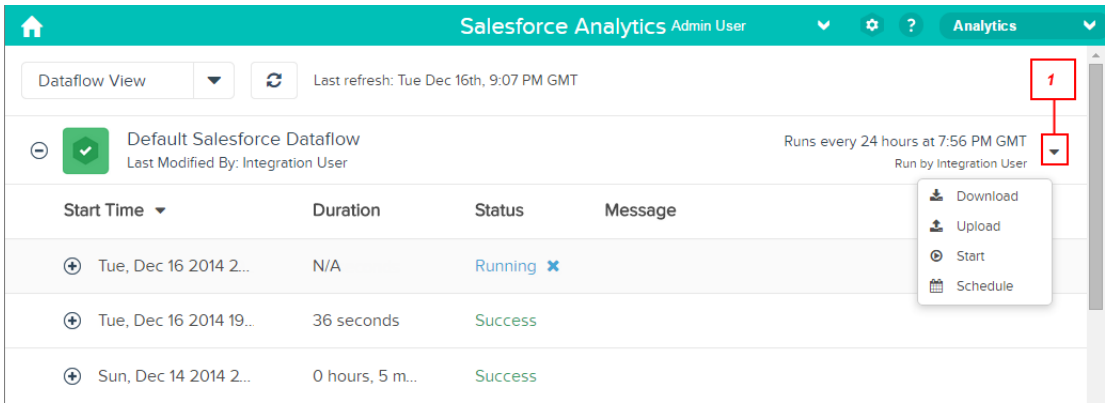
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour démarrer une tâche de flux de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".



3. Cliquez sur **Commencer** dans la liste des actions (1) pour commencer la tâche du flux de données.
   La tâche de flux de données est ajoutée à la file d'attente des tâches. Pendant l'exécution du flux de données, le bouton **Démarrer** est grisé.
4. Une fois la tâche terminée, Wave Analytics envoie une notification par e-mail au dernier utilisateur qui a modifié le fichier de définition du flux de données.

   La notification indique si la tâche a été exécutée avec succès. Elle comprend également des détails sur la tâche, notamment l'heure de début, l'heure de fin, la durée et le nombre de lignes traitées. Si la tâche échoue, la notification indique le motif de l'échec.

Vous pouvez suivre la progression de la tâche de flux de données dans la surveillance des données. Une fois le flux de données exécuté avec succès, actualisez la page d'accueil pour afficher les jeux de données enregistrés.

Surveillance d'une tâche de flux de données

La surveillance des données permet de suivre les tâches du flux de données pour s'assurer qu'elles sont correctement exécutées ou pour les dépanner en cas d'échec.

La vue Flux de données de la surveillance des données affiche le statut, l'heure de début et la durée les 10 dernières tâches de flux de données, et enregistre les 7 derniers jours d'historique. Pour faciliter le dépannage des tâches échouées, vous pouvez consulter les messages d'erreur d'une tâche et les données d'exécution de chaque transformation traitée.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

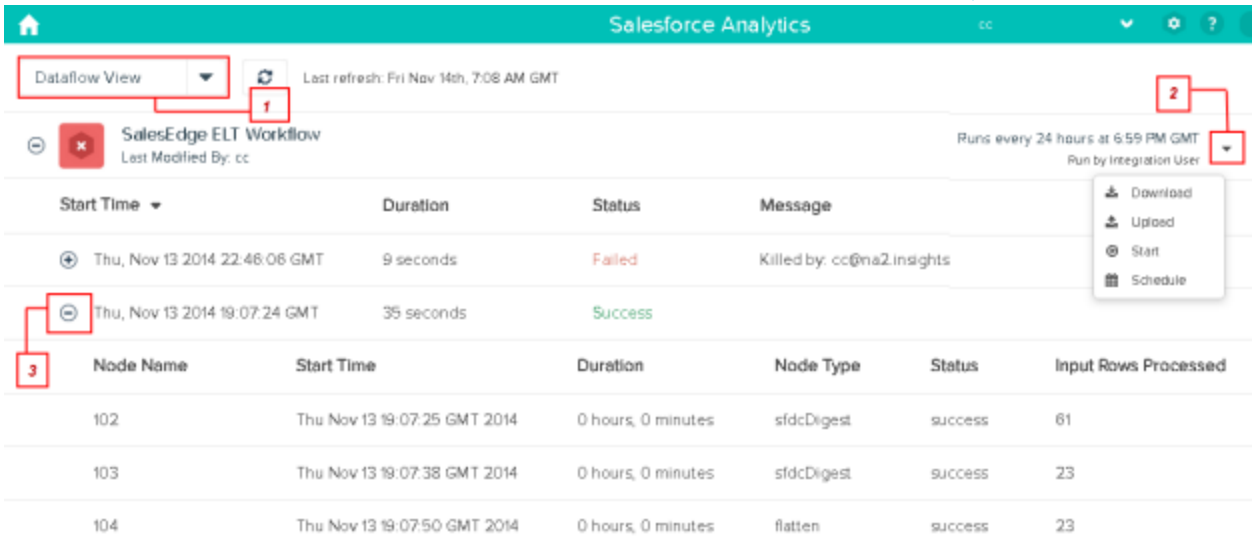
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à la surveillance des données :

- "Modifier les flux de données Wave Analytics," "Charger des données externes dans Wave Analytics," ou "Gérer Wave Analytics"



1. Dans Wave Analytics, cliquez sur le bouton Engrenage ( ), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La vue Tâches est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données** (1).

3. Pour afficher le dernier statut d'exécution d'une tâche, cliquez sur le bouton Actualiser les tâches ( ).

   Chaque tâche peut avoir l'un des statuts ci-dessous :

Statut	Description
Exécution	La tâche est en cours d'exécution.
Échec	La tâche a échoué.
Terminé	La tâche a été exécutée avec succès.

4. Si la tâche de flux de données échoue, développez le noeud de la tâche (3) et examinez les détails d'exécution de chaque transformation traitée.
5. Si vous rencontrez un problème avec la logique du flux de données, modifiez le fichier de définition du flux de données, chargez-le, puis réexécutez le flux de données.

Replanification du flux de données

La tâche du flux de données est exécutée selon un planning quotidien. Vous pouvez changer l'heure d'exécution pour vous assurer que les données sont disponibles à un horaire précis ou exécuter la tâche pendant les heures creuses.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage ( ), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La vue Tâches est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

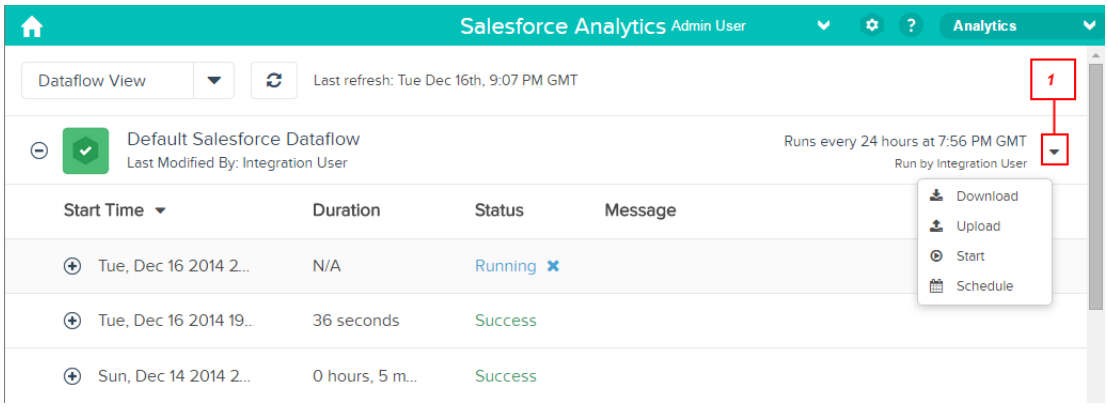
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour démarrer une tâche de flux de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".



3. Cliquez sur **Planifier** dans la liste des actions (1) pour replanifier la tâche du flux de données.
   La boîte de dialogue Planification du flux de données s'affiche.
4. Sélectionnez l'heure à laquelle vous souhaitez exécuter le flux de données.
5. Cliquez sur **Enregistrer**.
6. Cliquez sur **Terminé**.

Transformations

Une *transformation* désigne la manipulation de données. Vous pouvez ajouter des transformations à un flux de données pour extraire les données d'objets Salesforce ou de jeux de données, pour transformer des jeux de données qui contiennent des données Salesforce ou externes, et pour enregistrer des jeux de données.

Par exemple, vous pouvez utiliser des transformations pour joindre les données de deux jeux de données, puis enregistrer le jeu de données qui en résulte et le rendre disponible pour des requêtes.

DANS CETTE SECTION :

Transformation append

La transformation append combine des enregistrements de plusieurs jeux de données dans un seul jeu de données.

Transformation augment

La transformation Augment augmente un jeu de données d'entrée en combinant les colonnes d'un autre jeu de données associé. Le jeu de données augmenté qui en résulte permet d'exécuter des requêtes dans les deux jeux de données d'entrée associés. Par exemple, vous pouvez joindre le jeu de données Compte au jeu de données Utilisateur pour permettre à une requête de renvoyer les enregistrements de compte et le nom complet des propriétaires de compte.

Transformation computeExpression

La transformation computeExpression permet d'ajouter des champs dérivés à un jeu de données. Les valeurs des champs dérivés ne sont pas extraites de la source de données d'entrée. À la place, Wave génère les valeurs grâce à l'expression SAQL, qui peut être basée sur un ou plusieurs champs à partir des données d'entrée ou d'autres champs dérivés. Par exemple, vous pouvez utiliser une expression pour attribuer une valeur à un champ, concaténer plusieurs champs de texte ou effectuer des calculs mathématiques sur des champs numériques.

Transformation delta

La transformation delta calcule les modifications de la valeur d'une colonne de mesure dans un jeu de données sur une période donnée. La transformation delta génère une colonne de sortie dans le jeu de données afin de stocker l'écart de chaque enregistrement. Créez des deltas en vue de faciliter leur insertion dans des requêtes pour les analystes commerciaux.

Transformation dim2mea

La transformation dim2mea crée une mesure basée sur une dimension. La transformation ajoute la nouvelle colonne de mesure au jeu de données. La transformation préserve également la dimension pour empêcher la rupture des perspectives et des tableaux de bord existants lorsqu'ils utilisent la dimension.

Transformation edgemart

La transformation edgemart permet au flux de données d'accéder à un jeu de données enregistré et existant, qui contient des données Salesforce, des données externes ou une combinaison des deux. Utilisez cette transformation pour référencer un jeu de données et utiliser ses données dans des transformations ultérieures dans le flux de données. Vous pouvez utiliser cette transformation avec la transformation Augment pour joindre un jeu de données existant à un nouvel ensemble.

Transformation filter

La transformation filter supprime des enregistrements d'un jeu de données existant. Vous définissez une condition de filtre qui spécifie les enregistrements à conserver dans le jeu de données.

Transformation flatten

La transformation flatten aplanit les données hiérarchiques. Par exemple, vous pouvez aplanir la hiérarchie des rôles de Salesforce afin de mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans un jeu de données basé sur la hiérarchie des rôles.

Transformation sfdcDigest

La transformation sfdcDigest génère un jeu de données basé sur les données qu'elle extrait de l'objet Salesforce. Vous spécifiez l'objet et les champs Salesforce à partir desquels les données doivent être extraites. Vous pouvez exclure des champs spécifiques qui contiennent des informations confidentielles ou qui ne sont pas utiles pour l'analyse.

Transformation sfdcRegister

La transformation sfdcRegister enregistre un jeu de données afin qu'il soit disponible pour des requêtes. Les utilisateurs ne peuvent pas afficher ou exécuter des requêtes avec des jeux de données non enregistrés.

Transformation update

La transformation update met à jour les valeurs de champ spécifiées dans un jeu de données en fonction des données d'un autre jeu de données, que nous allons appellerons jeu de données de référence. La transformation recherche les nouvelles valeurs dans les champs correspondants du jeu de données de référence. La transformation stocke les résultats dans un nouveau jeu de données.

Remplacement des données générées par une transformation

Vous pouvez remplacer les métadonnées générées par une transformation. Vous pouvez remplacer les attributs d'objet et de champ. Par exemple, vous pouvez modifier le nom d'un champ qui est extrait d'un objet Salesforce afin de l'afficher différemment dans le jeu de données. Pour remplacer les métadonnées, ajoutez les remplacements à la section Schéma de la transformation, dans le fichier de définition du flux de données.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création de jeux de données avec un flux de données

Transformation append

La transformation append combine des enregistrements de plusieurs jeux de données dans un seul jeu de données.

Lors de l'utilisation de cette transformation, tenez compte des règles ci-dessous.

- Cette transformation ne supprime pas les enregistrements dupliqués.
- Tous les jeux de données saisis doivent avoir la même structure : l'ordre, le nom et le type de champ des colonnes correspondantes doivent être identiques.

Exemple: Prenons un exemple. Chaque mois, vous créez un jeu de données qui inclut les objectifs commerciaux mensuels. Vous souhaitez visualiser une vue d'ensemble des objectifs commerciaux de tous les mois. Pour cela, vous créez le fichier de définition de flux de données ci-dessous pour fusionner les jeux de données existants dans un seul jeu de données.

```
{
   "Extract_SalesTargets_2014Jan": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Jan" }
   },
   "Extract_SalesTargets_2014Feb": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Feb" }
   },
   "Extract_SalesTargets_2014Mar": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "SalesTargets_2014Mar" }
   },
   "Append_SalesTargets_2014Quarter1": {
      "action": "append",
      "parameters": {
         "sources": [
            "Extract_SalesTargets_2014Jan",
            "Extract_SalesTargets_2014Feb",
            "Extract_SalesTargets_2014Mar"
         ]
      }
   },
   "Register_AllSalesTargets": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "AllSalesTargets",
         "name": "AllSalesTargets",
         "source": "Append_SalesTargets_2014Quarter1"
      }
   }
}
```

Une fois le jeu de données unique créé, vous pouvez utiliser des filtres de date afin d'analyser les objectifs commerciaux par mois, par trimestre ou par année.

DANS CETTE SECTION :

Paramètres append

Lorsque vous définissez une transformation append, vous définissez l'attribut de l'action sur `append` et spécifiez les paramètres.

Paramètres append

Lorsque vous définissez une transformation append, vous définissez l'attribut de l'action sur `append` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
sources	Oui	Noeuds du fichier de définition du flux de données qui identifie les jeux de données que vous souhaitez fusionner.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation append

Transformation augment

La transformation Augment augmente un jeu de données d'entrée en combinant les colonnes d'un autre jeu de données associé. Le jeu de données augmenté qui en résulte permet d'exécuter des requêtes dans les deux jeux de données d'entrée associés. Par exemple, vous pouvez joindre le jeu de données Compte au jeu de données Utilisateur pour permettre à une requête de renvoyer les enregistrements de compte et le nom complet des propriétaires de compte.

Lorsque vous créez la transformation, vous identifiez chaque jeu de données d'entrée en tant que jeu de données gauche ou droit, et vous spécifiez les relations qui les unissent. Wave Analytics combine toutes les colonnes du jeu de données de gauche avec les colonnes spécifiées du jeu de données de droite. (N'oubliez pas que chaque jeu de données ne peut pas avoir plus de 5 000 colonnes.) Wave Analytics ajoute la relation aux noms de colonne du jeu de données de droite, ce qui est pratique lorsque les jeux de données de gauche et de droite ont des colonnes aux noms identiques.

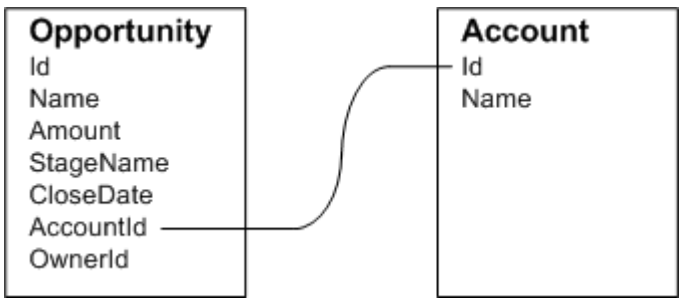
Pour chaque enregistrement du jeu de données gauche, la transformation augment effectue une recherche pour trouver un enregistrement correspondant dans le jeu de données droit. Pour associer les enregistrements apparentés, la transformation Augment applique une condition de correspondance. Vous spécifiez la condition de correspondance en fonction sur une clé de chaque jeu de données. Par exemple :

```
"left_key": [ "Id" ],"right_key": [ "Prod_ID" ]
```

Une clé peut être une clé de colonne unique ou une clé composée. Pour une condition de correspondance basée sur une clé composée, les clés des deux jeux de données doivent avoir le même nombre de colonnes spécifiées dans le même ordre.

Conseil: Pour joindre plus de deux jeux de données, joignez deux jeux de données à la fois. Par exemple, pour joindre trois jeux de données, joignez les deux premiers jeux de données, puis joignez le résultat avec le troisième jeu de données.

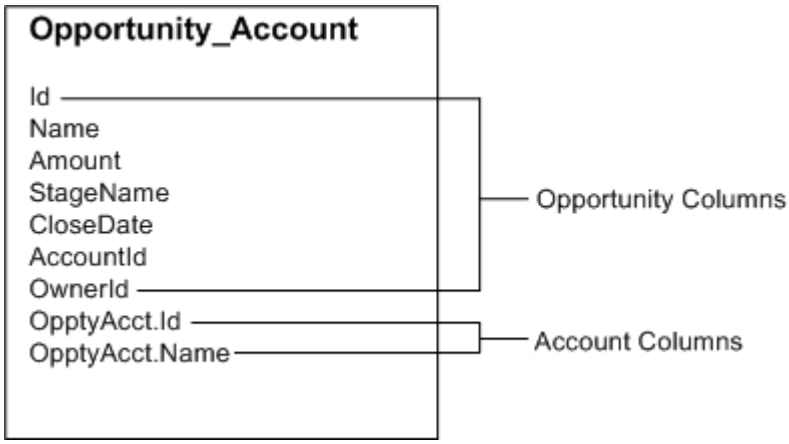
Exemple: Prenons un exemple de transformation Augment. Dans cet exemple, vous souhaitez extraire les données des objets Opportunité et Comptes, puis mettre en correspondance les données en fonction du champ ID de compte.



Vous créez le fichier de définition du flux de données suivant :

```
{
    "Extract_Opportunity": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "Amount" },
                { "name": "StageName" },
                { "name": "CloseDate" },
                { "name": "AccountId" },
                { "name": "OwnerId" }
            ]
        }
    },
    "Extract_AccountDetails": {
          "action": "sfdcDigest",
          "parameters": {
              "object": "Account",
              "fields": [
                  { "name": "Id" },
                  { "name": "Name" }
              ]
          }
    },
    "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails": {
        "action": "augment",
        "parameters": {
            "operation": "LookupSingleValue",
            "left": "Extract_Opportunity",
            "left_key": [
                "AccountId"
            ],
            "relationship": "OpptyAcct",
            "right": "Extract_AccountDetails",
            "right_key": [
                "Id"
            ],
            "right_select": [ "Name" ]
        }
    },
    "Register_OpportunityDetails": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "Opportunity_Account",
            "name": "Opportunity_Account",
            "source": "Augment_OpportunitiesWithAccountDetails" }
    }
}
```

Après avoir exécuté le flux de données, Wave Analytics créé et enregistre le jeu de données Opportunity_Account. Il ajoute également la relation en tant que préfixe à toutes les colonnes du jeu de données droit.



DANS CETTE SECTION :

Cas particuliers d'enregistrements correspondants avec la transformation Augment
Pour chaque enregistrement du jeu de données gauche, la transformation Augment exécute une référence pour détecter un enregistrement correspondant dans le jeu de données droit. Cependant, il est important de comprendre comment la transformation Augment traite les cas particuliers lorsque les enregistrements correspondent.

Paramètres augment
Lorsque vous définissez une transformation augment, vous définissez l'attribut de l'action sur `augment` et spécifiez les paramètres.

Cas particuliers d'enregistrements correspondants avec la transformation Augment

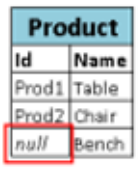
Pour chaque enregistrement du jeu de données gauche, la transformation Augment exécute une référence pour détecter un enregistrement correspondant dans le jeu de données droit. Cependant, il est important de comprendre comment la transformation Augment traite les cas particuliers lorsque les enregistrements correspondent.

Examinons quelques exemples qui illustrent des cas particuliers.

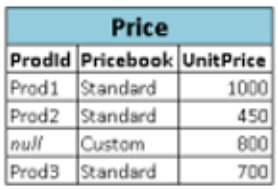
Gestion des clés nulles

Lorsqu'un enregistrement du jeu de données gauche contient une clé nulle, Wave Analytics n'exécute aucune référence pour faire correspondre l'enregistrement. Au lieu de cela, Wave Analytics ajoute les colonnes de droite puis insère null pour les dimensions (dates incluses) et '0' pour les mesures.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.



Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
null	Bench



Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
null	Custom	800
Prod3	Standard	700

Wave Analytics n'associe pas le dernier enregistrement, car l'ID de produit est nul. Au lieu de cela, Wave Analytics insère une valeur nulle pour la dimension `Price.Pricebook` et '0' pour la mesure `Price.UnitPrice`. Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":null,    "Name":"Bench",  "Price.Pricebook":null,        "Price.UnitPrice":0    }
```

Gestion des clés vides

Wave Analytics associe les clés de gauche qui ont une valeur vide et les clés de droite qui ont une valeur vide.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product	
Id	**Name**
Prod1	Table
Prod2	Chair
""	Bench

Price		
ProdId	**Pricebook**	**UnitPrice**
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
""	Custom	800
null	Standard	700

Wave Analytics met en correspondance le dernier enregistrement du jeu de données Produit avec le troisième enregistrement du jeu de données Prix, car les deux contiennent des valeurs vides (""). Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":"",      "Name":"Bench",  "Price.Pricebook":"Custom",    "Price.UnitPrice":800  }
```

Gestion des clés non uniques

Bien que cela ne soit pas recommandé, il n'est pas indispensable que la clé gauche soit unique. Si plusieurs enregistrements ont une clé gauche identique, Wave Analytics crée les mêmes valeurs pour les colonnes ajoutées.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product	
Id	**Name**
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod2	Chair

Price		
ProdId	**Pricebook**	**UnitPrice**
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Standard	700

Wave Analytics compare les enregistrements du jeu de données Product avec ceux du jeu de données Price. Voici le jeu de données qui en résulte après l'augmentation.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  }
```

Gestion des différences

Si la clé gauche n'a pas de correspondance dans le jeu de données droit, Wave Analytics ajoute les colonnes de droite et insère null pour les dimensions (y compris les dates) et 0 pour les mesures.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », puis définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product	
Id	**Name**
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price		
ProdId	**Pricebook**	**UnitPrice**
Prod4	Standard	1000
Prod5	Standard	450

Puisque les clés ne correspondent pas, Wave Analytics ne mappe aucun enregistrement du jeu de données Product avec des enregistrements du jeu de données Price. Voici le jeu de données qui en résulte après l'augmentation.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook": null,  "Price.UnitPrice":0 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook": null,  "Price.UnitPrice":0 },
{ "id":"Prod3", "Name":"Bench",  "Price.Pricebook": null,  "Price.UnitPrice":0 }
```

Gestion des correspondances multiples

Si le jeu de données de gauche a une relation un-vers-plusieurs avec le jeu de données de droite, Wave Analytics peut renvoyer plusieurs correspondances pour un enregistrement de gauche. L'action exécutée par Wave Analytics en cas de correspondance multiple dépend de l'opération Augment spécifiée. Vous pouvez spécifier l'une des opérations suivantes pour gérer les correspondances multiples :

`LookupSingleValue`

La transformation Augment renvoie les résultats d'une ligne unique. Wave Analytics sélectionne de façon aléatoire une ligne dans la liste des lignes correspondantes.

Remarque: À chaque exécution du flux de données, Wave Analytics peut renvoyer des résultats différents selon la ligne renvoyée.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données ci-dessous, définissez la relation sur « Price », définissez l'opération sur `LookupSingleValue`, puis mettez en correspondance les enregistrements par les champs `Id` et `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Custom	800
Prod3	Standard	700

Même si plusieurs lignes existent pour Prod3 dans le jeu de données Prix, Wave Analytics sélectionne de façon aléatoire une ligne correspondante et renvoie les valeurs de cette ligne. Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment si Wave Analytics sélectionne la première ligne Prod3.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000 },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450  },
{ "id":"Prod3", "Name":"Bench", "Price.Pricebook":"Custom",    "Price.UnitPrice":800  }
```

`LookupMultiValue`

Wave Analytics renvoie les résultats de toutes les lignes correspondantes.

Prenons un exemple. Vous appliquez la transformation Augment aux jeux de données suivants, vous définissez la relation sur « Prix », vous définissez l'opération sur `LookupMultiValue` et vous définissez la correspondance des enregistrements sur les champs `Id` et `ProdId`.

Product	
Id	Name
Prod1	Table
Prod2	Chair
Prod3	Bench

Price		
ProdId	Pricebook	UnitPrice
Prod1	Standard	1000
Prod2	Standard	450
Prod3	Custom	800
Prod3	Standard	700

Puisque la référence renvoie des lignes multiples pour Prod3, le champ de dimension `Price.Pricebook` dans le jeu de données généré devient un champ à valeur multiple, qui affiche toutes les valeurs de dimension. Le champ de mesure `Price.UnitPrice` contient 1500, qui correspond à la somme de 800 et 700. Voici le jeu de données renvoyé après la transformation Augment.

```
{ "id":"Prod1", "Name":"Table",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":1000          },
{ "id":"Prod2", "Name":"Chair",  "Price.Pricebook":"Standard",  "Price.UnitPrice":450           },
{ "id":"Prod3", "Name":"Bench", "Price.Pricebook":"Custom",    "Price.Pricebook":"Standard", "Price.UnitPrice":1500 }
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation augment

Paramètres augment

Lorsque vous définissez une transformation augment, vous définissez l'attribut de l'action sur `augment` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
operation	Non	Indique l'action de la transformation si plusieurs lignes du jeu de données droit correspondent à une ligne du jeu de données gauche. Les valeurs valides sont : • `LookupSingleValue`. Renvoie les valeurs de l'une des lignes correspondantes. Si vous ne spécifiez pas le paramètre `operation`, la transformation utilise cette opération. • `LookupMultiValue`. Renvoie les valeurs de toutes les lignes correspondantes. Pour plus d'informations sur chaque opération, reportez-vous à Cas particuliers d'enregistrements correspondants avec la transformation Augment.
left	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données gauche. Correspond à l'une des deux sources d'entrée de cette transformation.
left_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données gauche utilisée pour augmenter les jeux de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre. Pour une clé composée, utilisez la syntaxe suivante : `[ "Key Column1", "Key Column2", …, "Key ColumnN" ]` Remarque: La clé gauche ou droite ne peut pas être un champ à valeurs multiples.
right	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données droit. Correspond à l'une des deux sources d'entrée de cette transformation.
relationship	Oui	Relations entre les jeux de données gauche et droit. Le flux de données ajoute la relation au début du nom de la colonne droite du jeu de données de sortie afin de définir des noms de colonne uniques et descriptifs.

Paramètre	Requis ?	Valeur
right_select	Oui	Un groupe de noms de colonne du jeu de données droit que vous souhaitez inclure dans le jeu de données de sortie. Le flux de données ajoute la relation au préfixe du nom de la colonne afin de déterminer le nom de la colonne droite dans le jeu de données de sortie.
right_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données droit utilisée pour augmenter les jeux de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation augment

Transformation computeExpression

La transformation computeExpression permet d'ajouter des champs dérivés à un jeu de données. Les valeurs des champs dérivés ne sont pas extraites de la source de données d'entrée. À la place, Wave génère les valeurs grâce à l'expression SAQL, qui peut être basée sur un ou plusieurs champs à partir des données d'entrée ou d'autres champs dérivés. Par exemple, vous pouvez utiliser une expression pour attribuer une valeur à un champ, concaténer plusieurs champs de texte ou effectuer des calculs mathématiques sur des champs numériques.

Reportez-vous aux instructions ci-dessous pour créer une transformation computeExpression :

- Seuls les opérateurs et fonctions SAQL suivants peuvent être inclus dans l'expression :
  - Opérateurs arithmétiques
  - Opérateur de requête
  - Opérateur de chaîne
  - Fonctions de date
- Les valeurs du champ dérivé doivent correspondre à son type spécifié. Par exemple, définissez le type du champ dérivé sur `Texte` si les valeurs sont des chaînes.
- Wave calcule les valeurs des champs dérivés selon l'ordre dans lequel ils sont répertoriés dans JSON. Ainsi, si vous créez un champ dérivé basé sur d'autres champs dérivés dans la même transformation computeExpression, les champs d'entrée dérivés doivent être répertoriés en premier. Par exemple, Dérivé_A doit être répertorié avant Dérivé_B dans l'extrait de code JSON suivant pour la transformation computeExpression :

```
"CreateDerivedFields": {
   "action": "computeExpression",
   "parameters": {
      "source": "sourceNode",
      "mergeWithSource": false,
      "computedFields": [
         {
```

```
            "name": "Derived_A",
            "type": "Text",
            "label": "Derived Field A",
            "saqlExpression": "\"hello \""},
         {
            "name": "Derived_B",
            "type": "Text",
            "label": "Derived Field B Dependent on Field A",
            "saqlExpression": "Derived_A + \"world\""}
         ]
      }
   }
```

- Vous pouvez choisir le jeu de données renvoyé qui comprend uniquement les champs dérivés, ou l'entrée et les champs dérivés.

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données basé sur les données d'opportunité Salesforce. Vous créez un flux de données qui extrait les champs ID et Montant de l'objet Opportunité. Vous pouvez également ajouter les champs dérivés suivants au jeu de données : Idmodifié, TaxedeVente, PrixFinal, et CatégoriedelaValeur. Pour les champs dérivés, vous allez :

- Ajouter « SFDC » à chaque ID d'opportunité pour obtenir un nouvel ID modifié.
- Calculer la taxe sur la vente à un taux de 8 %.
- Calculer le prix final en ajoutant le montant et la taxe.
- Classer les opportunités dans les compartiments valeur faible, valeur moyenne et valeur élevée en fonction du prix final calculé.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
   "salesData": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            {"name": "Amount"},
            {"name": "Id"}]}},
   "Derived_Fields": {
      "action": "computeExpression",
      "parameters": {
         "source": "salesData",
         "mergeWithSource": true,
         "computedFields": [
            {
               "name": "ModifiedId",
               "type": "Text",
               "saqlExpression": "\"SFDC\" + Id"},
            {
               "name": "SalesTax",
               "type": "Numeric",
               "precision": 18,
               "defaultValue": "0",
               "scale": 5,
               "saqlExpression": "Amount * 0.08"},
            {
               "name": "FinalPrice",
```

```
                "type": "Numeric",
                "precision": 18,
                "defaultValue": "0",
                "scale": 5,
                "saqlExpression": "Amount + SalesTax"},
            {
                "name": "ValueCategory",
                "type": "Text",
                "saqlExpression": "
                    case
                        when FinalPrice < 1000 then \"Low\"
                        when FinalPrice >= 1000 and FinalPrice < 2000 then \"Medium\"
                        else \"High\"
                    end"}
        ]
    }
  },
  "Register_CategorizedSales": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
          "alias": "Categorized_Sales",
          "name": "Categorized_Sales",
          "source": "Derived_Fields" }
  }
}
```

DANS CETTE SECTION :

Paramètres computeExpression

Lorsque vous définissez une transformation computeExpression, vous définissez l'attribut de l'action sur `computeExpression`. Vous spécifiez également les paramètres de la source d'entrée et l'expression utilisée pour générer les valeurs.

Paramètres computeExpression

Lorsque vous définissez une transformation computeExpression, vous définissez l'attribut de l'action sur `computeExpression`. Vous spécifiez également les paramètres de la source d'entrée et l'expression utilisée pour générer les valeurs.

Vous pouvez spécifier les paramètres dans les sections suivantes du noeud computeExpression : parameters et computedFields.

Paramètres

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de la section `parameters`.

Paramètre	Requis ?	Valeur
source	Oui	Nœud du fichier de définition du flux de données qui identifie la source d'entrée de cette transformation.
mergeWithSource	Non	Indique si les champs d'entrée sont inclus avec les champs dérivés dans le jeu de données résultant. Si true (vrai), le jeu de

Paramètre	Requis ?	Valeur
		données résultant contient tous les champs d'entrée de la source et les champs dérivés récemment générés. Si false (faux), le jeu de données résultant contient uniquement les champs dérivés. La valeur par défaut est true.
computedFields	Oui	Attributs et expression utilisés pour générer des champs dérivés dans le jeu de données. Reportez-vous à computedFields.

computedFields

Le tableau ci-dessous présente des attributs de la section `computedFields`. Il présente également les attributs facultatifs que vous pouvez fournir afin de remplacer les métadonnées de champ pour modifier l'affichage des données dans un jeu de données. Par exemple, Wave peut remplacer les valeurs nulles d'un champ par une valeur par défaut.

Paramètre	Requis ?	Valeur
name	Oui	Nom d'API du champ généré. Remarque: Les noms d'API doivent être uniques. Sinon, le flux de données ne fonctionne pas.
type	Oui	Type de champ Wave Analytics associé au champ. Les types valides sont Texte, Numérique ou Date. Exemple : `"type": "Text"`
label	Non	Le nom d'affichage du champ généré qui figure dans l'interface utilisateur de Wave. Il peut contenir jusqu'à 255 caractères. Applique par défaut le nom de champ d'entrée s'il n'est pas spécifié.
saqlExpression	Oui	Expression SAQL utilisée pour calculer la valeur du champ dérivé. L'expression peut être basée sur des champs d'entrée ou sur d'autres champs dérivés de la transformation. Exemple : `"saqlExpression":"toDate(birth_day, \"yyyy-M-d\")"`

Paramètre	Requis ?	Valeur
format	Oui (pour des champs Date uniquement)	Format du champ de date dérivé. Pour plus d'informations sur les formats, reportez-vous à Référence du format des données externes.
precision	Oui (pour des champs Numérique uniquement)	Le nombre maximal de chiffres dans une valeur numérique, ou la longueur d'une valeur de texte. Pour des valeurs numériques : comprend tous les chiffres à gauche et à droite de la virgule (mais pas la virgule). Doit être une valeur de 1 à 18. Pour des valeurs de texte : comprend par défaut 255 caractères et doit être une valeur de 1 à 32 000 caractères. Exemple : `"precision": 10`
scale	Non	Le nombre de chiffres à droite de la virgule dans une valeur numérique. Doit être inférieur à la valeur precision. Doit être une valeur de 0 à 17. Exemple : `"scale": 2`
defaultValue	Non	Pour des champs de texte et numériques qui peuvent être nuls. Valeur par défaut qui remplace une valeur nulle pour le champ spécifié.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation computeExpression

Transformation delta

La transformation delta calcule les modifications de la valeur d'une colonne de mesure dans un jeu de données sur une période donnée. La transformation delta génère une colonne de sortie dans le jeu de données afin de stocker l'écart de chaque enregistrement. Créez des deltas en vue de faciliter leur insertion dans des requêtes pour les analystes commerciaux.

La transformation delta calcule chaque valeur d'écart en comparant la valeur de chaque enregistrement à celle de l'enregistrement précédent. Les enregistrements ne sont pas triés. Par conséquent, la transformation delta organise les enregistrements avant de calculer les valeurs d'écart. Pour cela, la transformation trie les données par la dimension spécifiée, puis par la colonne de date epoch.

Remarque: Quand Wave Analytics traite les dates, il crée les colonnes de date epoch suivantes pour chaque date traitée :

Colonne de date Epoch	Description
<date_column_name>_sec_epoch	Par exemple, si la colonne de date est CloseDate, la colonne de secondes epoch générée est CloseDate_sec_epoch. Cette colonne fournit le nombre de secondes écoulées depuis le 1er janvier 1970 (à minuit UTC/GMT).
<date_column_name>_day_epoch	Par exemple, si la colonne de date est CloseDate, la colonne de jours epoch générée est CloseDate_day_epoch. Cette colonne fournit le nombre de jours écoulés depuis le 1er janvier 1970 (à minuit UTC/GMT).

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données OppHistoryDelta qui contient l'historique des opportunités de l'objet OpportunityHistory et qui calcule également l'écart entre les montants d'opportunités.

L'objet OpportunityHistory contient également les écarts ci-dessous.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount
1	1/1/2014	New	100
2	1/1/2014	New	100
2	2/1/2014	ClosedWon	200
1	3/1/2014	ClosedWon	100

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityHistory",
         "fields": [
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "Amount" }
         ]
      }
   },
   "Calculate_Delta": {
      "action": "delta",
      "parameters": {
         "dimension": "OpportunityId",
         "epoch": "CloseDate_day_epoch",
         "inputMeasure": "Amount",
         "outputMeasure": "DeltaAmount",
         "source": "Extract_Opportunities"
```

```
        }
    },
    "Register_Dataset": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "OppHistoryDelta",
            "name": "OppHistoryDelta",
            "source": "Calculate_Delta"
        }
    }
}
```

Pour calculer les valeurs d'écart de chaque montant d'opportunité, la transformation delta trie d'abord les enregistrements par la dimension (OpportunityId), puis par la date (CloseDate_day_epoch) indiquée ici.

OpportunityID	CloseDate	StageName	Amount
1	1/1/2014	New	100
1	3/1/2014	ClosedWon	100
2	1/1/2014	New	100
2	2/1/2014	ClosedWon	200

Une fois les enregistrements triés, pour chaque dimension (OpportunityId), la transformation compare la valeur précédente à la valeur suivante afin de déterminer l'écart pour chaque enregistrement. La transformation crée le jeu de données ci-dessous.

OpportunityId	CloseDate	StageName	Amount	DeltaAmount
1	1/1/2014	New	100	0
1	3/1/2014	ClosedWon	100	0
2	1/1/2014	New	100	0
2	2/1/2014	ClosedWon	200	100

Pour le premier enregistrement de chaque dimension, la transformation insère « 0 » comme valeur d'écart.

Remarque: Si une opportunité contient plusieurs modifications effectuées le même jour, vous devez trier les enregistrements par une période plus courte. Dans ce cas, triez par la colonne CloseDate_sec_epoch. Sinon, les enregistrements risquent de ne pas être triés correctement et les valeurs d'écart erronées.

DANS CETTE SECTION :

Paramètres delta

Lorsque vous définissez une transformation Delta, vous définissez l'attribut de l'action sur `delta` et spécifiez les paramètres.

Paramètres delta

Lorsque vous définissez une transformation Delta, vous définissez l'attribut de l'action sur `delta` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
dimension	Oui	Colonne de dimension du jeu de données, utilisée pour trier les enregistrements lors du calcul des valeurs du delta.
epoch	Oui	Colonne de date Epoch du jeu de données, utilisée pour trier les enregistrements dans chaque dimension lors du calcul des valeurs du delta.
inputMeasure	Oui	Colonne de mesure dans laquelle vous souhaitez calculer le delta.
outputMeasure	Oui	Nom de la colonne de sortie qui contient la valeur de delta.
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient le jeu de données auquel vous souhaitez ajouter la colonne de delta.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation delta

Transformation dim2mea

La transformation dim2mea crée une mesure basée sur une dimension. La transformation ajoute la nouvelle colonne de mesure au jeu de données. La transformation préserve également la dimension pour empêcher la rupture des perspectives et des tableaux de bord existants lorsqu'ils utilisent la dimension.

Si la transformation ne parvient pas à créer une mesure avec partir d'une dimension, la transformation renseigne la mesure avec la valeur par défaut spécifiée. Si aucune valeur par défaut n'est fournie, la transformation insère « 0 ».

Exemple: Prenons un exemple. Votre objet Opportunité contient un champ de texte personnalisé appelé StageVal__c, qui indique le montant de l'opportunité à une étape spécifique. Comme il s'agit d'un champ de texte, Wave Analytics charge cette donnée en tant que dimension. Cependant, vous souhaitez créer une mesure à partir de cette dimension afin de permettre aux utilisateurs de calculer le montant de l'étape.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
```

```
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "StageVal__c" }
         ]
      }
   },
   "Create_Measure_From_Dimension": {
      "action": "dim2mea",
      "parameters": {
         "dimension": "StageVal__c",
         "measure": "StageValue",
         "measureDefault": "0",
         "measureType": "long",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
   "Register_The_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
         "name": "OpportunitiesWithConvertedMeasure",
         "source": "Create_Measure_From_Dimension"
      }
   }
}
```

DANS CETTE SECTION :

Paramètres dim2mea

Lorsque vous définissez une transformation dim2mea, vous définissez l'attribut de l'action sur `dim2mea` et spécifiez les paramètres.

Paramètres dim2mea

Lorsque vous définissez une transformation dim2mea, vous définissez l'attribut de l'action sur `dim2mea` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
dimension	Oui	Colonne de dimension du jeu de données, à partir de laquelle vous souhaitez créer la mesure.
measure	Oui	Nom de la mesure de sortie. Ce nom de colonne doit être unique dans le jeu de données. N'utilisez pas un nom identique à celui de la dimension, car la transformation conserve la dimension dans le jeu de données.
measureDefault	Oui	Valeurs par défaut de la mesure si la transformation ne parvient pas à créer une mesure à partir d'une dimension.

Paramètre	Requis ?	Valeur
measureType	Oui	Type de mesure. Valeur correcte : « long ».
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient le jeu de données auquel vous souhaitez ajouter la mesure.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation dim2mea

Transformation edgemart

La transformation edgemart permet au flux de données d'accéder à un jeu de données enregistré et existant, qui contient des données Salesforce, des données externes ou une combinaison des deux. Utilisez cette transformation pour référencer un jeu de données et utiliser ses données dans des transformations ultérieures dans le flux de données. Vous pouvez utiliser cette transformation avec la transformation Augment pour joindre un jeu de données existant à un nouvel ensemble.

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez comparer le montant final des ventes au montant des opportunités afin de déterminer si des remises ont été offertes pour conclure les ventes. Vous aviez déjà créé et enregistré un jeu de données FinalSales. Cet ensemble contient le montant total des ventes de chaque opportunité fermée-gagnée.

Tableau 1: Jeu de données FinalSales

OppID	UpdateDate	StageName	SaleAmount
1	1/1/2014	ClosedWon	100,000
2	11/1/2013	ClosedWon	150,000
3	2/1/2014	ClosedWon	200,000

Vous souhaitez maintenant créer un jeu de données qui contient des informations sur les opportunités de l'objet Opportunité. Vous souhaitez ensuite joindre les données à l'ensemble FinalSales existant avec le jeu de données Opportunité.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
    "Extract_Opportunities": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "Amount" }
            ]
        }
    },
    "Extract_Final_Sales_Data": {
        "action": "edgemart",
        "parameters": { "alias": "FinalSales" }
    },
```

```
    "Combine_Opportunities_FinalSales": {
        "action": "augment",
        "parameters": {
            "left": "Extract_Opportunities",
            "left_key": [ "Id" ],
            "relationship": "Opportunity",
            "right": "Extract_Final_Sales_Data",
            "right_key": [ "OppID" ],
            "right_select": [ "SaleAmount" ]
        }
    },
    "Register_Opportunity_FinalSales_Dataset": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "OpportunityVersusFinalSales",
            "name": "OpporunityVersusFinalSales",
            "source": "Combine_Opportunities_FinalSales"
        }
    }
}
```

DANS CETTE SECTION :

Paramètres edgemart

Lorsque vous définissez une transformation edgemart, vous définissez l'attribut de l'action sur `edgemart` et spécifiez les paramètres.

Paramètres edgemart

Lorsque vous définissez une transformation edgemart, vous définissez l'attribut de l'action sur `edgemart` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
alias	Oui	Nom d'API du jeu de données dont vous souhaitez extraire les données. Pour déterminer le nom d'API d'un jeu de données, modifiez le jeu de données et affichez le nom système.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation edgemart

Transformation filter

La transformation filter supprime des enregistrements d'un jeu de données existant. Vous définissez une condition de filtre qui spécifie les enregistrements à conserver dans le jeu de données.

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données qui contient uniquement les opportunités fermées-gagnées. Pour commencer, vous extrayez toutes les opportunités de l'objet Opportunité. Vous filtrez ensuite les enregistrements afin d'inclure uniquement les opportunités dont le nom d'étape est Closed Won.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Filter_Opportunities": {
      "action": "filter",
      "parameters": {
         "filter": "StageName:EQ:Closed Won",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
   "Register_My_Won_Oppportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "MyWonOpportunities",
         "name": "MyWonOpportunities",
         "source": "Filter_Opportunities"
      }
   }
}
```

DANS CETTE SECTION :

Paramètres filter

Lorsque vous définissez une transformation filter, vous définissez l'attribut de l'action sur `filter` et spécifiez les paramètres.

Syntaxe d'expression filter

Vous créez une expression de filtre dans la transformation filter basée sur une ou plusieurs dimensions d'un jeu de données.

Paramètres filter

Lorsque vous définissez une transformation filter, vous définissez l'attribut de l'action sur `filter` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
filtrer	Oui	Expression de filtre qui spécifie les enregistrements à inclure dans le nouveau jeu de données. Reportez-vous àSyntaxe d'expression de filtre.
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient le jeu de données que vous souhaitez filtrer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation filter

Syntaxe d'expression filter

Vous créez une expression de filtre dans la transformation filter basée sur une ou plusieurs dimensions d'un jeu de données.

Remarque: Dans une expression de filtre, les comparaisons de chaîne sont sensibles à la casse.

Vous pouvez utiliser les types d'expression de filtre ci-dessous.

Syntaxe d'expression de filtre	Description
dim:EQ:value	Vrai si la dimension et la valeur sont égales. Exemple : `"filter": "StageName:EQ:Closed Won"`
dim:R:val0:val1	Vrai si la dimension est comprise dans la plage val0 à val1 spécifiée. Exemple : `"filter": "EmployeeId:R:100:1000"`
dim:R:val	Vrai si la dimension est supérieure ou égale à la valeur basée sur un ordre de tri binaire. Par exemple, elle est vraie lorsque la dimension est 'Ville' et que la valeur est 'Anderson' car 'City' > 'Anderson'). Exemple : `"filter": "LastName:R:Li"`
dim:R::val	Vrai si la dimension est inférieure ou égale à la valeur basée sur un ordre de tri binaire. Exemple : `"filter": "LastName:R::Levy"`
dim:N:val	Vrai si la dimension et la valeur sont différentes. Exemple : `"filter": "RoleName:N:Manager"`
dim:EQ:val1|val2	Vrai si la dimension est égale aux valeurs val1 ou val2. Cette expression de filtre utilise l'opérateur logique OR (|). Vous pouvez comparer la valeur de dimension avec plus de deux valeurs. Par

Syntaxe d'expression de filtre	Description
	exemple, pour comparer avec trois valeurs, utilisez la syntaxe suivante : dim1:EQ:val1|val2|val3. Exemple : `"filter": "Lead Status:EQ:Open|Contacted"`
dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2	Vrai si la dimension dim1 est égale à la valeur val1 et la dimension dim2 est égale à la valeur val2. Cette expression de filtre utilise l'opérateur logique AND (,). Vous pouvez comparer plus de deux dimensions. Par exemple, pour comparer avec trois dimensions, utilisez la syntaxe suivante : dim1:EQ:val1,dim2:EQ:val2,dim3:EQ:val3. Exemple : `"filter": "Lead Status:EQ:Qualified,Rating:EQ:Hot"`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation filter

Transformation flatten

La transformation flatten aplanit les données hiérarchiques. Par exemple, vous pouvez aplanir la hiérarchie des rôles de Salesforce afin de mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans un jeu de données basé sur la hiérarchie des rôles.

Lorsque vous configurez la transformation flatten pour aplatir la hiérarchie, vous spécifiez le champ qui contient chaque noeud de la hiérarchie et le champ qui contient le parent correspondant selon la hiérarchie. La transformation flatten génère un enregistrement pour chaque noeud de la hiérarchie. Chaque enregistrement comprend tous les ancêtres de la chaîne hiérarchique de chaque noeud.

La transformation flatten stocke la liste des ancêtres sous deux formats dans le jeu de données qui en résulte. Une colonne inclut une liste (valeurs séparées par une virgule) de tous les ancêtres de chaque noeud de la hiérarchie. L'autre colonne inclut le chemin de la hiérarchie.

Pour plus d'informations sur le stockage des ancêtres, reportez-vous aux colonnes Roles et RolePath du jeu de données aplati ci-dessous.

ID de rôle	Nom du rôle	ID de rôle principal	Rôles	Chemin du rôle
1	Commercial 1	10	10, 20, 30	\10\20\30
2	Commercial 2	10	10, 20, 30	\10\20\30
3	Commercial 3	11	11, 20, 30	\11\20\30
10	Responsable commercial 1	20	20, 30	\20\30
11	Responsable commercial 2	20	20, 30	\20\30
20	Vice-Président 1	30	30	\30
21	Vice-Président 2	30	30	\30

ID de rôle	Nom du rôle	ID de rôle principal	Rôles	Chemin du rôle
30	PDG	Non applicable	Non applicable	Non applicable

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités. Pour chaque opportunité, vous souhaitez inclure les informations de l'utilisateur et du rôle relatives au propriétaire de l'opportunité. De plus, pour mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles, chaque enregistrement d'opportunité doit également inclure une liste de tous les ancêtres de niveau supérieur à chaque propriétaire d'opportunité dans la hiérarchie des rôles. Pour générer la liste des ancêtres, vous utilisez la transformation flatten afin d'aplanir la hiérarchie des rôles.

Vous créez la définition de fichier de flux de données suivante :

```
{
"Extract_Opportunity": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
      ]
   }
},
"Extract_User": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Department" },
         { "name": "UserRoleId" }
      ]
   }
},
"Extract_UserRole": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "UserRole",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "ParentRoleId" }
      ]
   }
},
"Flatten_UserRole": {
   "action": "flatten",
```

```
   "parameters": {
      "source": "Extract_UserRole",
      "self_field": "Id",
      "parent_field": "ParentRoleId",
      "multi_field": "Roles",
      "path_field": "RolePath"
   }
},
"Augment_User_FlattenUserRole": {
   "action": "augment",
   "parameters": {
      "left": "Extract_User",
      "left_key": [ "UserRoleId" ],
      "relationship": "Role",
      "right": "Flatten_UserRole",
      "right_key": [ "Id" ],
      "right_select": [
         "Id",
         "Name",
         "Roles",
         "RolePath"
      ]
   }
},
"Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
   "action": "augment",
   "parameters": {
      "left": "Extract_Opportunity",
      "left_key": [ "OwnerId" ],
      "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
      "relationship": "Owner",
      "right_select": [
         "Name",
         "Department",
         "Role.Id",
         "Role.Name",
         "Role.Roles",
         "Role.RolePath"
      ],
      "right_key": [ "Id" ]
   }
},
"Register_OpportunityWithRoles_Dataset": {
   "action": "sfdcRegister",
   "parameters": {
      "alias": "OppRoles",
      "name": "OppRoles",
      "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
     "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
== \"$User.Id\""
   }
}
}
```

Pour aplanir la hiérarchie des rôles de Salesforce, la transformation flatten les champs d'entrée suivants à partir de l'objet UserRole.

Id
Identifie chaque noeud de la hiérarchie des rôles de Salesforce.

ParentRoleId
Identifie le parent tel que défini dans la hiérarchie des rôles.

Après avoir traversé chaque relation parent-enfant dans l'objet UserRole, la transformation flatten génère un enregistrement pour chaque ID de rôle. Chaque enregistrement contient tous les rôles d'ancêtre pour chaque rôle de la hiérarchie. La transformation flatten génère deux colonnes de sortie, Roles et RolePath, afin de stocker tous les rôles d'ancêtre pour chaque rôle.

DANS CETTE SECTION :

Paramètres flatten

Lorsque vous définissez une transformation flatten, vous définissez l'attribut de l'action sur `flatten` et spécifiez les paramètres.

Paramètres flatten

Lorsque vous définissez une transformation flatten, vous définissez l'attribut de l'action sur `flatten` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
self_field	Oui	Nom du champ d'entrée qui identifie chaque noeud de la hiérarchie.
parent_field	Oui	Nom du champ d'entrée qui identifie le parent direct de chaque noeud de la hiérarchie. Par exemple, le rôle Responsable régional 1 est le parent du rôle Commercial 1 dans la hiérarchie des rôles.
multi_field	Oui	Nom du champ de sortie à valeurs multiples qui contient une liste de tous les ancêtres de la hiérarchie, du niveau le plus bas au plus élevé. La transformation flatten créé ce champ et génère la liste des ancêtres pour chaque noeud de la hiérarchie. Par exemple, pour le rôle Commercial 1, la hiérarchie des ancêtres est la suivante : `Directeur commercial 1, Directeur régional 1, Vice-Président 1, PDG`.
path_field	Oui	Une représentation par chaîne de champs multiples séparés par des barres obliques inversées. Ce champ de sortie contient le chemin hiérarchique de tous les ancêtres de la hiérarchie, du niveau le plus bas au plus élevé. La transformation flatten créé ce champ et génère le chemin des ancêtres pour chaque noeud de la hiérarchie. Par exemple, pour un rôle Commercial 1 de la hiérarchie des rôles, la valeur est : `Commercial 1\Responsable régional 1\Vice-Président 1\PDG`.
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui contient les données hiérarchiques que vous souhaitez aplanir. Ce noeud correspond à la source d'entrée de cette transformation et doit inclure les champs d'entrée mappés avec self_field et parent_field.

Remarque: Par défaut, les champs multi_field et path_field sont créés en tant que champs systèmes qui ne sont pas visibles dans l'interface utilisateur. Pour que les champs apparaissent dans l'interface utilisateur, définissez l'attribut de métadonnées `IsSystemField` sur *`false`* pour chaque champ dans la trasnformation flatten. Pour plus d'informations sur les attributs de métadonnées, reportez-vous à Remplacement des métadonnées générées par une transformation.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation flatten

Transformation sfdcDigest

La transformation sfdcDigest génère un jeu de données basé sur les données qu'elle extrait de l'objet Salesforce. Vous spécifiez l'objet et les champs Salesforce à partir desquels les données doivent être extraites. Vous pouvez exclure des champs spécifiques qui contiennent des informations confidentielles ou qui ne sont pas utiles pour l'analyse.

Lorsque vous chargez le fichier de définition du flux de données, Wave Analytics valide l'accès aux objets et aux champs Salesforce en fonction du profil de l'utilisateur qui charge le fichier. Si le profil utilisateur ne dispose pas de l'accès en lecture à un champ ou à un objet, le chargement échoue.

À l'exécution, Wave Analytics exécute le flux de données en tant qu'Utilisateur d'intégration. Wave Analytics valide l'accès aux objets et aux champs Salesforce en fonction du profil de l'Utilisateur d'intégration. Par exemple, si le flux de données tente d'extraire les données d'un champ personnalisé auquel l'Utilisateur d'intégration n'a pas accès en lecture, la tâche du flux de données échoue.

Remarque: L'utilisateur d'intégration est un utilisateur préconfiguré, créé lors de l'activation de Wave Analytics dans votre organisation. Si vous ou l'utilisateur d'intégration nécessitez une autorisation sur un objet ou un champ Salesforce, demandez à l'administrateur de l'accorder.

Pour plus d'informations sur les utilisateurs préconfigurés dans Wave Analytics, reportez-vous au guide *Wave Analytics Security Implementation Guide*.

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités de l'objet Opportunité.

Vous créez la définition de flux de données suivante :

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c" }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
```

```
            "name": "Opportunities",
            "source": "Extract_Opportunities"
        }
    }
}
```

Conseils d'utilisation de la transformation sfdcDigest

- Soyez attentif au choix des champs car un ensemble de données peut contenir un maximum de 5 000 champs.
- Pour extraire des données d'un objet Salesforce, la transformation sfdcDigest exécute une requête SOQL. La longueur de la requête SOQL ne peut pas dépasser 20 000 caractères. Aucun résultat n'est renvoyé si la requête SOQL dépasse ce maximum. Pour réduire la longueur de la requête SOQL, scindez l'extrait en deux transformations sfdcDigest ou plus puis utilisez la transformation augment pour combiner les résultats. Par exemple, vous pouvez créer une transformation sfdcDigest pour extraire la moitié des champs et créer une autre transformation sfdcDigest pour extraire les champs restants.

DANS CETTE SECTION :

Filtrage des enregistrements extraits à partir d'un objet Salesforce

Ajoutez un filtre à la transformation sfdcDigest pour extraire un sous-ensemble de l'ensemble des enregistrements d'un objet Salesforce. Vous pouvez filtrer les enregistrements afin de réduire le nombre d'enregistrements extraits et traités, d'exclure les enregistrements qui contiennent des données inutiles ou confidentielles, et d'améliorer la performance du flux de données.

Remplacement des métadonnées de champ Salesforce

Vous pouvez remplacer les métadonnées de champ que la transformation sfdcDigest extrait d'un objet Salesforce pour afficher les données d'une autre façon dans un jeu de données. Par exemple, Wave Analytics peut ajouter une valeur par défaut aux enregistrements dont un champ présente des valeurs manquantes.

Objets et champs Salesforce non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire des données de tous les objets et de tous les champs Salesforce. Avant de configurer l'extraction d'objets Salesforce, tenez compte des limitations ci-dessous.

Paramètres sfdcDigest

Lorsque vous définissez une transformation sfdcDigest, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcDigest` et spécifiez les paramètres de l'objet et des champs que vous souhaitez extraire. Vous pouvez également spécifier les paramètres de filtrage des enregistrements extraits de l'objet Salesforce.

Filtrage des enregistrements extraits à partir d'un objet Salesforce

Ajoutez un filtre à la transformation sfdcDigest pour extraire un sous-ensemble de l'ensemble des enregistrements d'un objet Salesforce. Vous pouvez filtrer les enregistrements afin de réduire le nombre d'enregistrements extraits et traités, d'exclure les enregistrements qui contiennent des données inutiles ou confidentielles, et d'améliorer la performance du flux de données.

Un filtre inclut une ou plusieurs conditions de filtrage, et chaque condition compare une valeur de champ à une autre valeur. Par exemple, `Amount >= 1000000`. Vous pouvez également appliquer des fonctions SOQL à la valeur de champ dans une condition de filtrage, par exemple `CALENDAR_YEAR(CreatedDate) = 2011`. Vous pouvez ajouter plusieurs conditions de filtrage à l'aide des opérateurs logiques AND, OR et NOT. Vous pouvez également utiliser une barre oblique inversée (\) pour échapper (commenter) les guillemets présents dans les chaînes.

La transformation sfdcDigest extrait tous les enregistrements pour lesquels le filtre est vrai. Si vous avez configuré la transformation sfdcDigest pour une extraction incrémentielle, le filtre s'applique aux données extraites uniquement lors de l'exécution incrémentielle (Wave Analytics n'applique pas le filtre aux enregistrements qui ont déjà été chargés dans le jeu de données). Si vous ajoutez un filtre non valide, le flux de données échoue à l'exécution.

Pour chaque instance de sfdcDigest, vous pouvez y tu dis est l'un des types de filtre suivants :

- Filtre structuré
- Filtre avancé

Conseil: Vous hésitez entre l'utilisation d'un filtre dans la transformation sfdcDigest et l'utilisation d'une transformation filter ? Utilisez une transformation filter pour filtrer les enregistrements à n'importe quel point du flux de données. Vous pouvez par exemple l'ajouter après la liaison de deux jeux de données par le flux de données. Cependant, pour réduire le nombre de lignes traitées dans le flux de données et optimiser ses performances, ajoutez le filtre à l'endroit le plus proche du point d'extraction des enregistrements. Dans la mesure du possible, ajoutez le filtre dans la transformation sfdcDigest.

DANS CETTE SECTION :

Filtre structuré dans une transformation sfdcDigest
Vous définissez un filtre structuré à l'aide d'une syntaxe JSON.

Filtre avancé dans une transformation sfdcDigest
Vous définissez le filtre avancé en utilisant une expression de clause WHERE SOQL (Salesforce Object Query Language). Utilisez un filtre avancé uniquement si vous maîtrisez le langage SOQL.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation sfdcDigest

Filtre structuré dans une transformation sfdcDigest

Vous définissez un filtre structuré à l'aide d'une syntaxe JSON.

Un filtre structuré utilise la syntaxe JSON suivante pour chaque condition de filtrage.

```
{
"field": "<field name>",
"operator": "<operator>",
"value": "<value>"|"["<value 1>", "<value 2>"]",
"isQuoted": true|false}
```

La valeur peut être un chiffre, une date, une chaîne, une liste de chaînes ou un littéral de date. Wave Analytics commente automatiquement les chaînes, sauf si vous définissez `isQuoted` sur true, qui indique que la chaîne est déjà commentée.

Dans une condition de filtrage, vous pouvez utiliser l'un des opérateurs ci-dessous.

Opérateur	Comment

=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est égale à la valeur spécifiée. Les comparaisons de chaîne qui utilisent l'opérateur égal à sont insensibles à la casse.
	Exemple :
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "OwnerId",`
	`"operator": "=",`
	`"value": "a07B00000012HYu"`

Opérateur	Comment
	`}` `]`

!=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est différente de la valeur spécifiée.
	Exemple (utilisation de barres obliques inversées pour commenter des guillemets dans une valeur de chaîne) :
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "Nickname__c",`
	`"operator": "!=",`
	`"value": "\"Sammy\""`
	`}`
	`]`

>	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est supérieure à la valeur spécifiée.
	Exemple :
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "Amount",`
	`"operator": ">",`
	`"value": "100000"`
	`}`
	`]`

<	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est inférieure à la valeur spécifiée.
	Exemple (utilisation d'un littéral de date) :
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "CloseDate",`
	`"operator": "<",`
	`"value": "THIS_MONTH",`
	`"isQuoted": false`
	`}`
	`]`

>=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est supérieure ou égale à la valeur spécifiée.
	Exemple :
	`"filterConditions": [`
	`{`

Opérateur	Comment

	`"field": "Amount",`
	`"operator": ">=",`
	`"value": "100000"`
	`}`
	`]`

<=	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est inférieure ou égale à la valeur spécifiée.
	Exemple (utilisation d'une fonction SOQL) :
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "CALENDAR_YEAR (CreatedDate)",`
	`"operator": "<=",`
	`"value": "2015",`
	`"isQuoted": true`
	`}`
	`]`

LIKE	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ correspond à la valeur spécifiée. L'opérateur LIKE est semblable à l'opérateur LIKE dans SQL. Il fournit un mécanisme de correspondance partielle de chaînes de texte et accepte les caractères génériques.
	• Les caractères génériques % et _ sont acceptés pour l'opérateur LIKE.
	• Le caractère générique % correspond à zéro ou à plusieurs caractères.
	• Le caractère générique _ correspond à un seul caractère.
	• L'opérateur LIKE est accepté uniquement pour les champs de chaîne.
	• L'opérateur LIKE effectue une correspondance insensible à la casse.
	• L'opérateur LIKE accepte les caractères spéciaux % et _ commentés. Utilisez une barre oblique inversée (\) pour commenter les caractères spéciaux.
	Exemple :
	`"filterConditions": [`
	`{`
	`"field": "FirstName",`
	`"operator": "LIKE",`
	`"value": "Chris%"`
	`}`
	`]`

Opérateur	Comment
IN	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est égale à l'une des valeurs de la liste spécifiée. Vous pouvez spécifier une liste de valeurs commentées (entre guillemets) ou non. Si la liste est commentée, définissez `isQuoted` sur true. Exemple : `"filterConditions": [ { "field": "StageName", "operator": "IN", "value": ["Closed Won", "Closed Lost"] } ]`
NOT IN	La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ est différente des valeurs de la liste spécifiée. Exemple : `"filterConditions": [ { "field": "BillingState", "operator": "NOT IN", "value": ["California", "New York"] } ]`
INCLUDES	Réservé aux champs de liste de sélection ou à sélection multiple. La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ de la liste de sélection inclut la valeur spécifiée. Exemple : `"filterConditions": [ { "field": "BillingState", "operator": "INCLUDES", "value": ["California"] } ]`
EXCLUDES	Réservé aux champs de liste de sélection ou à sélection multiple. La condition de filtrage est vraie si la valeur du champ de la liste de sélection exclut la valeur spécifiée. Exemple : `"filterConditions": [ { "field": "BillingState", "operator": "EXCLUDES",`

Opérateur	Comment

	`"value": ["California", "New York"]`
	`}`
	`]`

Examinons quelques exemples de filtres structurés.

Exemple: Prenons l'exemple d'un filtre structuré de base. Pour analyser les encours des opportunités du trimestre fiscal 2 de l'exercice fiscal 2015, vous créez le fichier de définition du flux de données suivant en vue de générer le jeu de données approprié :

```
{
   "Extract_Filtered_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "FiscalYear" },
            { "name": "FiscalQuarter" },
            { "name": "SystemModstamp" }
         ],
         "filterConditions": [
               {
                  "field": "FiscalYear",
                  "operator": "=",
                  "value": "2015"
               },
               {
                  "field": "FiscalQuarter",
                  "operator": "=",
                  "value": "2"
               }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities_2015Q2",
         "name": "Opportunities_2015Q2",
         "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
      }
   }
}
```

Remarque: Si vous ne spécifiez pas d'opérateur logique pour les conditions de filtrage multiple (comme dans cet exemple), Wave Analytics applique AND entre les conditions.

Exemple: Prenons l'exemple d'un filtre structuré avec un opérateur logique. Pour faciliter le calcul du chiffre d'affaires prévisionnel, vous créez le flux de données suivant afin d'afficher toutes les opportunités conclues ou dont la probabilité de conclusion est supérieure à 90 %.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "OwnerId" },
            { "name": "Probability" },
            { "name": "FiscalYear" },
            { "name": "FiscalQuarter" }
         ],
         "filterConditions": [
            {
               "operator": "OR",
               "conditions": [
                  {
                     "field": "StageName",
                     "operator": "=",
                     "value": "Closed Won"
                  },
                  {
                     "field": "Probability",
                     "operator": ">=",
                     "value": "90"
                  }
               ]
            }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OpportunitiesExpectedToWin",
         "name": "OpportunitiesExpectedToWin",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   }
}
```

Exemple: Pour terminer, prenons l'exemple d'un filtre structuré avec des opérateurs logiques imbriqués. Vous créez le flux de données ci-dessous pour afficher toutes les opportunités conclues au cours du trimestre fiscal actuel et appartenant à l'un de vos deux subordonnés directs.

```
{
    "Extract_Opportunities": {
        "action": "sfdcDigest",
        "parameters": {
            "object": "Opportunity",
            "fields": [
                { "name": "Id" },
                { "name": "Name" },
                { "name": "AccountId" },
                { "name": "Amount" },
                { "name": "StageName" },
                { "name": "CloseDate" },
                { "name": "OwnerId" },
                { "name": "FiscalYear" },
                { "name": "FiscalQuarter" }
            ],
            "filterConditions": [
                {
                    "operator": "AND",
                    "conditions": [
                        {
                            "field": "CloseDate",
                            "operator": "=",
                            "value": "THIS_FISCAL_QUARTER",
                            "isQuoted": false
                        },
                        {
                            "operator": "OR",
                            "conditions": [
                                {
                                    "field": "OwnerId",
                                    "operator": "=",
                                    "value": "00540000000HfUz"
                                },
                                {
                                    "field": "OwnerId",
                                    "operator": "=",
                                    "value": "00540000000HfV4"
                                }
                            ]
                        }
                    ]
                }
            ]
        }
    },
    "Register_Opportunities_Dataset": {
        "action": "sfdcRegister",
        "parameters": {
            "alias": "DirectReport_Opportunities",
```

```
            "name": "DirectReport_Opportunities",
            "source": "Extract_Opportunities"
        }
    }
}
```

Filtre avancé dans une transformation sfdcDigest

Vous définissez le filtre avancé en utilisant une expression de clause WHERE SOQL (Salesforce Object Query Language). Utilisez un filtre avancé uniquement si vous maîtrisez le langage SOQL.

Exemple: Examinons un exemple de filtre avancé. Vous souhaitez extraire uniquement les enregistrements d'opportunités qui appartiennent à un utilisateur spécifique et dont la valeur ou la probabilité de conclusion est élevée. Vous créez le flux de données ci-dessous.

```
{
   "Extract_Filtered_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "Probability" },
            { "name": "OwnerId" }
         ],
         "complexFilterConditions": "OwnerId = '00540000000HfUz' AND (Amount > 100000
 OR Probability > 75)"
        }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "FilteredOpportunities",
         "name": "FilteredOpportunities",
         "source": "Extract_Filtered_Opportunities"
      }
   }
}
```

Remplacement des métadonnées de champ Salesforce

Vous pouvez remplacer les métadonnées de champ que la transformation sfdcDigest extrait d'un objet Salesforce pour afficher les données d'une autre façon dans un jeu de données. Par exemple, Wave Analytics peut ajouter une valeur par défaut aux enregistrements dont un champ présente des valeurs manquantes.

Vous pouvez ajouter les paramètres de champ ci-dessous à la transformation sfdcDigest afin de remplacer les métadonnées de champ :

- defaultValue
- type
- fiscalMonthOffset
- isYearEndFiscalYear
- firstDayOfWeek
- isMultiValue
- multiValueSeparator
- precision
- scale

Pour consulter une description de chaque paramètre de champ, reportez-vous à Paramètres de champ. Pour des informations sur l'utilisation des attributs de métadonnées pour configurer les dates, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez remplacer des métadonnées extraites de l'objet Opportunité.

Vous ajoutez le texte en gras dans la définition du flux de données ci-dessous pour remplacer les métadonnées de champ dans l'objet Opportunité.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            {
               "name": "Amount",
               "defaultValue":0
               "precision":18
               "scale":2
            },
            { "name": "StageName" },
            {
               "name": "CloseDate",
               "fiscalMonthOffset":9,
               "firstDayOfWeek":"2",
               "isYearEndFiscalYear":true
            },
            { "name":"AccountId" },
            { "name":"OwnerId" },
            {
               "name": "OpportunitySupportTeamMembers__c",
               "type":"Text",
               "isMultiValue":true,
               "multiValueSeparator":","
               "precision":255
            }
         ]
      }
   },
   "Register_Opportunities_Dataset":{
      "action":"sfdcRegister",
```

```
        "parameters":{
           "alias":"Opportunities",
           "name":"Opportunities",
           "source":"Extract_Opportunities"
        }
    }
}
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation sfdcDigest

Objets et champs Salesforce non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire des données de tous les objets et de tous les champs Salesforce. Avant de configurer l'extraction d'objets Salesforce, tenez compte des limitations ci-dessous.

Pour plus d'informations sur l'ensemble des objets et des champs Salesforce, reportez-vous à Référence des objets de Salesforce et de Force.com.

Objets non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire des données de ces objets Salesforce.

- AuthProvider
- BrandTemplate
- ChatterConversation
- ChatterConversationMember
- ChatterMessage
- ConnectedApplication
- ContentFolderLink
- ContentWorkspace
- ContentWorkspaceDoc
- CorsWhitelistEntry
- CustomNotDeployed__OwnerSharingRule
- EmailDomainKey
- EmailServicesAddress
- EmailServicesFunction
- EmailTemplate
- EnvironmentHub
- EnvironmentHubInvitation
- EnvironmentHubMemberRel
- FeedPollChoice
- FeedPollVote
- KnowledgeArticleVersion
- LoginGeo

- LoginHistory
- NetworkActivityAudit
- NetworkModeration
- OrganizationProperty
- OrgWideEmailAddress
- OutboundField
- PackageLicense
- PartnerNetworkSyncLog
- PermissionSet
- PermissionSetLicense
- Profile
- ReputationLevel
- ReputationLevelLocalization
- ReputationPointsRule
- SearchPromotionRule
- SelfServiceUser
- SetupAssistantProgress
- SsoUserMapping
- TenantSecret
- Territory2ModelHistory
- TwoFactorInfo
- UserLogin
- UserPackageLicense
- UserProvAccount
- UserProvAccountStaging
- UserProvisioningConfig
- UserProvisioningLog
- UserProvisioningRequest
- UserProvisioningRequestOwnerSharingRule
- UserProvisioningRequestShare
- UserProvMockTarget
- WebLink
- WebLinkLocalization

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire les données d'objets externes créés dans Salesforce. Les objets externes sont semblables à des objets personnalisés, mais ils sont mappés avec des données situées hors de Salesforce.

Si vous insérez un objet non pris en charge ou inaccessible dans la transformation sfdcDigest, le flux de données échoue à l'exécution avec un message d'erreur.

Champs non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire les données des champs suivants :

Objet	Champs non pris en charge
Account	CleanStatus
ActionPlanItem	ItemId
AuthSession	• LoginGeoId • LoginHistoryId
CaseArticle	KnowledgeArticleId
Contact	• CanAllowPortalSelfReg • CleanStatus
ContentDocument	ParentId
ContentFolderLink	ParentEntityId
CustomPerson__p	Title
DocumentAttachmentMap	ParentId
EmailMessage	ActivityId
EmailRoutingAddress	EmailServicesAddressId
EnvironmentHubMember	EnvironmentHubId
ExternalEventMapping	EventId
InstalledMobileApp	ConnectedApplicationId
Lead	CleanStatus
KnowledgeArticle	MasterLanguage
KnowledgeArticleVersion	• IsOutOfDate • TranslationCompletedDate • TranslationExportedDate • TranslationImportedDate
Network	• CaseCommentEmailTemplateId • ChangePasswordEmailTemplateId • ForgotPasswordEmailTemplateId • WelcomeEmailTemplateId
Organization	• SelfServiceEmailUserOnCaseCreationTemplateId • SelfServiceNewCommentTemplateId • SelfServiceNewPassTemplateId • SelfServiceNewUserTemplateId • WebToCaseAssignedEmailTemplateId

Objet	Champs non pris en charge
	• WebToCaseCreatedEmailTemplateId • WebToCaseEmailTemplateId • WebToLeadEmailTemplateId
PermissionSet	• PermissionsEditEvent • PermissionsEditTask
PermissionSetLicense	• MaximumPermissionsEditEvent • MaximumPermissionsEditTask
Profile	• PermissionsEditEvent • PermissionsEditTask
ThirdPartyAccountLink	SsoProviderId
Utilisateur	LastPasswordChangeDate
WorkBadge	RewardId
WorkBadgeDefinition	RewardFundId

Si vous insérez un champ avec un champ non pris en charge dans la transformation sfdcDigest, le flux de données ignore le champ.

De plus, Salesforce recommande de ne pas extraire de données du champ MayEdit de l'objet Compte. L'extraction des données de ce champ provoque une diminution importante des performances et risque d'entraîner l'échec du flux de données.

Types de champ non pris en charge

La transformation sfdcDigest ne peut pas extraire de données des champs de type :

- base64
- composite (notamment l'adresse et l'emplacement)
- référence de groupe de catégorie de données
- chaîne cryptée

Si vous insérez dans la transformation sfdcDigest un champ dont le type n'est pas pris en charge, le flux de données l'ignore.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation sfdcDigest

Paramètres sfdcDigest

Lorsque vous définissez une transformation sfdcDigest, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcDigest` et spécifiez les paramètres de l'objet et des champs que vous souhaitez extraire. Vous pouvez également spécifier les paramètres de filtrage des enregistrements extraits de l'objet Salesforce.

Vous pouvez spécifier les paramètres dans les sections suivantes du noeud sfdcDigest : parameters, fields et filterConditions.

Paramètres

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de la section `parameters`.

Paramètre	Requis ?	Valeur
object	Oui	Nom d'API de l'objet Salesforce à partir duquel vous souhaitez extraire les données. Cet objet correspond à la source d'entrée de cette transformation. La transformation sfdcDigest ne prend pas en charge l'extraction à partir de tous les objets Salesforce.
incremental	Non	Effectue une extraction incrémentielle, qui extrait uniquement les modifications apportées à l'objet Salesforce depuis la dernière exécution du le flux de données. Les valeurs valides sont : true ou false.
fullRefreshToken	Non	Effectue une extraction complète unique pour synchroniser les données du jeu de données avec celles de l'objet Salesforce. Spécifiez n'importe quelle valeur pour ce paramètre. Après l'extraction complète, le flux de données effectue toujours une extraction incrémentielle, même lorsque paramètre `fullRefreshToken` est inclus dans la définition du flux de données. Pour exécuter une nouvelle extraction complète, changez la valeur du paramètre `fullRefreshToken`.
fields	Oui	Un groupe de noms composé de tous les champs de l'objet Salesforce spécifié à partir desquels vous souhaitez extraire des données. La transformation sfdcDigest ne prend pas en charge l'extraction à partir de tous les types de champ. Consulter les Attributs utilisateur.
filterConditions	Non	Un filtre qui limite les enregistrements extraits de l'objet Salesforce spécifié. La transformation sfdcDigest extrait tous les enregistrements de l'objet Salesforce pour lequel le filtre est défini sur true. Vous pouvez spécifier un filtre structuré ou avancé.

Paramètre	Requis ?	Valeur
		Consultez les Paramètres des conditions de filtrage.
complexFilterConditions	Non	Utilisé uniquement avec des filtres avancés. Une clause SOQL WHERE utilisée pour filtrer les enregistrements extraits de l'objet Salesforce spécifié.

Attributs de champ

Le tableau ci-dessous présente des attributs de la section `fields`. Il présente également les attributs facultatifs que vous pouvez fournir pour remplacer les métadonnées de champ. Vous pouvez remplacer les métadonnées que la transformation sfdcDigest extrait d'un objet Salesforce afin d'afficher les données différemment dans un jeu de données. Par exemple, Wave Analytics peut ajouter une valeur par défaut aux enregistrements dont un champ présente des valeurs manquantes. Si vous ne remplacez pas les valeurs, Wave Analytics récupère les valeurs de Salesforce.

Attribut	Requis ?	Valeur
name	Oui	Nom d'API du champ de l'objet Salesforce que vous souhaitez inclure dans l'le jeu de données. Vous pouvez spécifier plusieurs champs.
defaultValue	Non	Pour des champs de texte et numériques qui peuvent être nuls. Valeur par défaut qui remplace une valeur nulle pour le champ spécifié.
type	Non	Type de champ Wave Analytics associé au champ spécifié. Les types valides sont Texte, Numérique ou Date. Toutes les valeurs, y compris les valeurs numériques, peuvent être des valeurs de Texte. Par exemple, par défaut le trimestre fiscal des objets Salesforce est une valeur numérique. Vous pouvez toutefois le changer en valeur de texte. Spécifiez un type pour remplacer le type déterminé par Wave Analytics. Exemple : `"type": "Text"`
fiscalMonthOffset	Non	Pour des champs de date uniquement. Spécifiez la différence, en mois, entre le premier mois de l'exercice fiscal et le premier mois de l'année calendaire (janvier). Par exemple, si l'exercice fiscal commence

Attribut	Requis ?	Valeur
		en janvier, le décalage est de 0. Si l'exercice fiscal commence en octobre, le décalage est de 9. Exemple : `"fiscalMonthOffset": 9` Remarque: Cet attribut détermine également si Wave Analytics génère des champs de date fiscale. Pour générer des champs de date fiscale, donnez à `fiscalMonthOffset` une valeur autre que '0'. Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.
isYearEndFiscalYear	Non	Pour des champs de date uniquement. Indique si l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence ou se termine. L'exercice fiscal peut commencer au cours d'une année calendaire et se terminer dans une autre ; par conséquent, vous devez spécifier quelle année utiliser pour l'exercice fiscal. • Si la valeur est true, alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal se termine. La valeur par défaut est true. • Si la valeur est false, alors l'exercice fiscal est l'année au cours de laquelle l'exercice fiscal commence. Exemple : `"isYearEndFiscalYear": true` Ce champ s'applique uniquement lorsque `fiscalMonthOffset` est supérieur à 0. Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.
firstDayOfWeek	Non	Pour des champs de date uniquement. Le premier jour de la semaine pour l'année calendaire et, le cas échéant, l'exercice fiscal. Utilisez 0 pour définir le premier jour sur Dimanche, 1 pour définir le premier jour sur Lundi, et ainsi de suite. Utilisez -1 pour

Attribut	Requis ?	Valeur
		définir le premier jour sur 1er janvier. La valeur par défaut est -1. Exemple : `"firstDayOfWeek": "0"` Pour plus d'informations, reportez-vous à Gestion des dates dans les jeux de données.
isMultiValue	Non	Pour des champs de date uniquement. Indique si le champ spécifié a plusieurs valeurs. Exemple : `"isMultiValue": false`
multiValueSeparator	Non	Pour des champs de date uniquement. Caractère utilisé pour séparer les valeurs multiples dans le champ spécifié lorsque isMultiValue est true. Si vous ne spécifiez aucune valeur et que isMultiValue est égal à true, cette valeur applique par défaut le point-virgule (;). Défini sur null lorsque isMultiValue est false. Exemple : `"multiValueSeparator": ";"`
precision	Non	Le nombre maximal de chiffres dans une valeur numérique, ou la longueur d'une valeur de texte. Pour des valeurs numériques : comprend tous les chiffres à gauche et à droite de la virgule (mais pas la virgule). Doit être une valeur de 1 à 18. Pour des valeurs de texte : comprend par défaut 255 caractères et doit être une valeur de 1 à 32 000 caractères. Exemple : `"precision": 10`
scale	Non	Le nombre de chiffres à droite de la virgule dans une valeur numérique. Doit être inférieur à la valeur precision. Doit être une valeur de 0 à 17.

Attribut	Requis ?	Valeur
		Exemple : `"scale": 2`

Paramètres des conditions de filtrage

Le tableau ci-dessous présente des paramètres de filtrage structurés de la section `filterConditions`. Ces paramètres ne s'appliquent pas aux filtres avancés.

Paramètre	Requis ?	Valeur

field	Non	Le champ de l'objet Salesforce auquel vous souhaitez appliquer la condition de filtrage. Chaque condition de filtrage d'un filtre structuré utilise la syntaxe suivante :
		`{`
		`"field": "<field name>",`
		`"operator": "<operator>",`
		`"value": "<value>",`
		`"isQuoted": true|false}`

operator	Non	L'objet dépend du contexte.
		• `operator` peut être utilisé en tant qu'opérateur de comparaison (par exemple =, <, et IN) qui compare la valeur du champ à une valeur constante.
		• `operator` peut également être utilisé en tant qu'opérateur logique (AND, OR ou NOT) qui associe plusieurs conditions de filtrage.
		Dans l'exemple ci-dessous, le paramètre `operator` en gras est l'opérateur logique. Les autres instances du paramètre `operator` sont des opérateurs de comparaison.
		`"filterConditions": [`
		`{`
		`**"operator": "OR",**`
		`"conditions": [`
		`{`
		`"field": "StageName",`
		`"operator": "=",`

Paramètre	Requis ?	Valeur

		`"value": "Closed Won"`
		`},`
		`{`
		`"field": "Probability",`
		`"operator": ">=",`
		`"value": "90"`
		`}`
		`]`
		`}`
		`]`

value	Non	La valeur utilisée dans une condition de filtrage.

isQuoted	Non	Indique si vous avez commenté la valeur de chaîne dans une condition de filtrage.
		Exemple de valeurs commentées :
		`"filterConditions": [`
		`{`
		`"field": "StageName",`
		`"operator": "IN",`
		`"value": "('Closed Won', 'Closed Lost')",`
		`"isQuoted": true`
		`}`
		`]`
		Exemple de valeurs non commentées :
		`"filterConditions": [`
		`{`
		`"field": "StageName",`
		`"operator": "IN",`
		`"value": ["Closed Won", "Closed Lost"],`
		`"isQuoted": false`
		`}`
		`]`
		Si vous n'incluez pas isQuoted pour un filtre dans une valeur de chaîne, Wave Analytics considère que la valeur de chaîne n'est pas commentée et ajoute les guillemets pour vous.

Paramètre	Requis ?	Valeur
conditions	Non	Utilisé pour spécifier un opérateur logique afin d'associer plusieurs conditions de filtrage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation sfdcDigest

Filtrage des enregistrements extraits à partir d'un objet Salesforce

Transformation sfdcRegister

La transformation sfdcRegister enregistre un jeu de données afin qu'il soit disponible pour des requêtes. Les utilisateurs ne peuvent pas afficher ou exécuter des requêtes avec des jeux de données non enregistrés.

Il n'est pas nécessaire d'enregistrer tous les jeux de données. Par exemple, vous n'avez pas besoin d'enregistrer un jeu de données intermédiaire utilisé pour créer un autre jeu de données, et de l'interroger. De plus, il n'est pas nécessaire d'enregistrer des jeux de données créés lorsque vous chargez des données externes, car Wave Analytics les enregistre automatiquement pour vous.

Sélectionnez avec précaution les jeux de données à enregistrer, car :

- Le nombre total de lignes de tous les jeux de données enregistrés ne peut pas dépasser 250 millions par licence de plate-forme.
- Les utilisateurs qui ont accès à des jeux de données enregistrés peuvent interroger leurs données. Vous pouvez toutefois appliquer la sécurité au niveau de la ligne à un jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements.

Exemple: Prenons un exemple. Vous créez un flux de données qui extrait les opportunités de l'objet Opportunité. Pour enregistrer le jeu de données, le nommer « Opportunities » et appliquer la sécurité au niveau de la ligne, vous ajoutez la transformation sfdcRegister, comme indiqué dans le fichier de définition du flux de données ci-dessous.

```
{
   "Extract_Opportunities": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "CloseDate" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Register_Oppportunities_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities",
         "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == \"$User.Id\""
      }
```

```
    }
}
```

DANS CETTE SECTION :

Paramètres sfdcRegister

Lorsque vous définissez une transformation sfdcRegister, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcRegister` et spécifiez les paramètres.

Paramètres sfdcRegister

Lorsque vous définissez une transformation sfdcRegister, vous définissez l'attribut de l'action sur `sfdcRegister` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
alias	Oui	Nom d'API du jeu de données enregistré. Ce nom peut contenir uniquement des traits de soulignement et des caractères alphanumériques, et doit être unique parmi tous les alias de jeu de données de votre organisation. Il doit commencer par une lettre, ne pas inclure d'espace, ne pas se terminer pas un trait de soulignement et ne doit pas contenir deux traits de soulignement consécutifs. Il ne peut pas dépasser 80 caractères.
name	Oui	Nom complet du jeu de données enregistré. Le nom ne peut pas dépasser 80 caractères. Remarque: Une fois le jeu de données créé, pour changer son nom, vous devez le modifier.
source	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données que vous souhaitez enregistrer. Il correspond à la source d'entrée de cette transformation.
rowLevelSecurityFilter	Non	Le prédicat utilisé pour appliquer la sécurité au niveau de la ligne lors de la création initiale du jeu de données. Exemple : "rowLevelSecurityFilter": "'OwnerId' == "$User.Id"" Remarque: Une fois le jeu de données créé, pour changer le

Paramètre	Requis ?	Valeur
		prédicat, vous devez le modifier le jeu de données. Lors de la saisie du prédicat dans la transformation Register du flux de données JSON, vous devez échapper les guillemets autour des valeurs de chaînes. Lorsque le jeu de données est créé, Wave Analytics ignore son paramètre de prédicat de sécurité dans le flux de données. Pour changer le prédicat de sécurité d'un jeu de données existant, modifiez le jeu de données dans l'interface utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation sfdcRegister

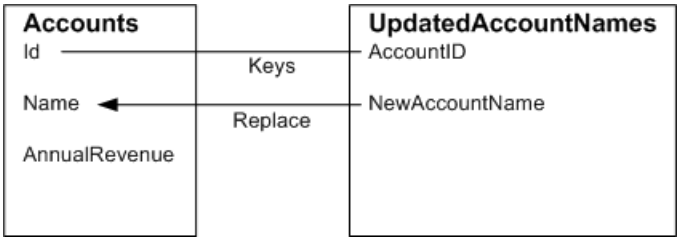
Transformation update

La transformation update met à jour les valeurs de champ spécifiées dans un jeu de données en fonction des données d'un autre jeu de données, que nous allons appellerons jeu de données de référence. La transformation recherche les nouvelles valeurs dans les champs correspondants du jeu de données de référence. La transformation stocke les résultats dans un nouveau jeu de données.

Lorsque vous créez la transformation, vous spécifiez les clés utilisées pour mapper les enregistrements des deux jeux de données. Pour déterminer le champ du jeu de données de référence qui met à jour le champ du jeu de données source, vous mappez également les champs correspondants des deux jeux de données.

Exemple: Prenons un exemple. Vous avez un jeu de données Accounts qui contient des informations de compte : Id, Name et AnnualRevenue. Malheureusement, certains noms de compte dans le jeu de données sont désormais incorrects suite à une série de fusions et d'acquisitions. Pour mettre à jour rapidement les noms de compte dans le jeu de données, vous exécutez les tâches ci-dessous.

1. Vous créez un fichier .csv contenant les nouveaux noms de compte et les ID de compte associés.
2. Vous chargez le fichier .csv pour créer un jeu de données appelé UpdatedAccountNames.
3. Vous créez un fichier de définition de flux de données pour mettre à jour les noms de compte dans le jeu de données Comptes en référençant les nouveaux noms de compte dans le jeu de données UpdatedAccountNames.



Vous créez le fichier de définition du flux de données suivant :

```
{
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AnnualRevenue" }
         ]
      }
   },
   "Extract_UpdatedAccountNames": {
      "action": "edgemart",
      "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
   },
   "Update_AccountRecords": {
      "action": "update",
      "parameters": {
         "left": "Extract_AccountDetails",
         "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
         "left_key": [ "Id" ],
         "right_key": [ "AccountID" ],
         "update_columns": { "Name": "NewAccountName" }
      }
   },
   "Register_UpdatedAccountRecords": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Accounts",
         "name": "Accounts",
         "source": "Update_AccountRecords"
      }
   }
}
```

Exemple: Prenons un autre exemple, dans lequel une clé composée est utilisée pour mapper les enregistrements de deux jeux de données. Dans ce cas, vous mappez les enregistrements en utilisant les champs d'ID de compte et de nom du compte.

Vous créez le fichier de définition du flux de données suivant :

```
{
   "Extract_AccountDetails": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Account",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "AnnualRevenue" }
         ]
      }
   },
```

```
    "Extract_UpdatedAccountNames": {
       "action": "edgemart",
       "parameters": { "alias": "UpdatedAccountNames" }
    },
    "Update_AccountRecords": {
       "action": "update",
       "parameters": {
          "left": "Extract_AccountDetails",
          "right": "Extract_UpdatedAccountNames",
          "left_key": ["Id","Name"],
          "right_key": ["AccountId","NewAccountName"],
          "update_columns": {
             "Name": "NewAccountName",
             "CreatedDate":"NewCreatedDate",
             "AnnualRevenue":"NewAnnualRevenue"
       }
    },
    "Register_UpdatedAccountRecords": {
       "action": "sfdcRegister",
       "parameters": {
          "alias": "Accounts",
          "name": "Accounts",
          "source": "Update_AccountRecords"
       }
    }
}
```

DANS CETTE SECTION :

Paramètres update

Lorsque vous définissez une transformation update, vous définissez l'attribut de l'action sur `update` et spécifiez les paramètres.

Paramètres update

Lorsque vous définissez une transformation update, vous définissez l'attribut de l'action sur `update` et spécifiez les paramètres.

Le tableau ci-dessous présente les différents paramètres d'entrée.

Paramètre	Requis ?	Valeur
left	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données contenant les enregistrements que vous souhaitez mettre à jour.
right	Oui	Noeud du fichier de définition du flux de données qui identifie le jeu de données contenant les nouvelles valeurs.
left_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données gauche utilisée pour mapper les enregistrements dans l'autre jeu de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite

Paramètre	Requis ?	Valeur
		doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre. Par exemple, reportez-vous à Transformation update à la page 90.
right_key	Oui	Colonne de clé du jeu de données droit utilisée pour mapper les enregistrements dans l'autre jeu de données. Si vous utilisez une clé composée, les clés gauche et droite doivent avoir le même nombre de colonnes dans le même ordre.
update_columns	Non	Groupe de colonnes correspondant entre les jeux de données gauche et droit. Utilisez la syntaxe suivante : `"update_columns": { "LeftColumn1": "RightColumn1", "LeftColumn2": "RightColumn2",... "LeftColumnN": "RightColumnN" }`. La valeur de la colonne droite remplace celle de la colonne de gauche correspondante. Les types de champ des colonnes gauche et droite doivent correspondre. Remarque: Si vous spécifiez un nom de colonne qui n'existe pas, le flux de données échoue. Si vous ne spécifiez pas ce paramètre, la transformation met à jour le jeu de données gauche en mappant toutes ses colonnes avec celles du jeu de données droit. Dans ce cas, les noms des colonnes droite et gauche doivent être identiques. Sinon, vous risquez de rencontrer une erreur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation update

Remplacement des données générées par une transformation

Vous pouvez remplacer les métadonnées générées par une transformation. Vous pouvez remplacer les attributs d'objet et de champ. Par exemple, vous pouvez modifier le nom d'un champ qui est extrait d'un objet Salesforce afin de l'afficher différemment dans le jeu de données. Pour remplacer les métadonnées, ajoutez les remplacements à la section Schéma de la transformation, dans le fichier de définition du flux de données.

Dans la section Schéma, vous pouvez remplacer les attributs de métadonnées d'un seul objet.

La section Schéma de l'exemple de transformation sfdcDigest suivant contient des remplacements de métadonnées :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
"Extract_Opportunities": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" }
      ]
   },
   "schema": {
      "objects": [
         {
            "label":"Sales Opportunities",
            "fields": [
               {
                  "name": "Amount",
                  "label": "Opportunity Amount"
               }
            ]
         }
      ]
   }
}
```

Attributs d'objet

Vous pouvez remplacer les attributs d'objet ci-dessous.

Attribut d'objet	Type	Description
`label`	Chaîne	Le nom complet de l'objet. Il peut contenir jusqu'à 40 caractères. Exemple : `"label": "Données sur les ventes"`
`description`	Chaîne	La description de l'objet. Doit être inférieure à 1 000 caractères.

Attribut d'objet	Type	Description
		Ajoutez une description pour annoter un objet dans le fichier de définition du flux de données. Cette description n'est pas visible pour les utilisateurs dans l'interface utilisateur de Wave Analytics. Exemple : `"description": "L'objet SalesData suit les données commerciales de base."`
`fields`	Groupe	Le groupe de champs de cet objet.

Attributs de champ

Vous pouvez remplacer les attributs de chaque champ du jeu de données spécifié.

Attribut de champ	Type	Description

`name`	Chaîne	Le nom du champ dans le jeu de données. Identifie le champ que vous souhaitez remplacer.
		Exemples :
		`"name": "Montant"`
		`"name": "Role.Name"`

`label`	Chaîne	Le nom complet du champ. Il peut contenir jusqu'à 255 caractères. Exemple : `"label": "Montant de l'opportunité"`
`description`	Chaîne	La description du champ. Doit être inférieure à 1 000 caractères. Ajoutez une description pour annoter un champ dans le fichier de définition du flux de données. Cette description n'est pas visible pour les utilisateurs dans l'interface utilisateur de Wave Analytics. Exemple : `"description": "Le champ Montant contient le montant de l'opportunité."`
`isSystemField`	Booléen	Indique s'il s'agit d'un champ système à exclure des résultats de requête. Exemple : `"isSystemField": false`
`format`	Chaîne	Le format d'affichage de la valeur numérique. Exemples : `"format": "$#,##0.00" (numérique)` Pour plus d'informations sur les formats valides, reportez-vous à Formats numériques.

Formats numériques

Un exemple classique de valeur numérique est $1,000,000.99, représentée par « $#,##0.00 ». Vous devez spécifier la précision et l'échelle du chiffre. Le format est spécifié à l'aide des symboles ci-dessous.

Symbole	Signification
0	Un seul chiffre
#	Zéro ou un chiffre
.	Ce symbole est le séparateur décimal par défaut. Utilisez le champ `decimalSeparator` pour définir un autre symbole comme séparateur décimal.
-	Signe moins
,	Séparateur de groupe
$	Symbole de la devise

Remarque: Le format des valeurs numériques n'est pas utilisé dans l'intégration des données. Il est utilisé uniquement pour spécifier la mise en forme des valeurs numériques affichées dans l'interface utilisateur. Vous pouvez également remplacer les formats de date.

Exemple: Prenons un exemple. Vous souhaitez remplacer l'objet et les attributs de champ ci-dessous que la transformation sfdcDigest extrait de l'objet Opportunité.

Objet/Champ	Changements d'attribut
Objet Opportunité	• Change l'étiquette de l'objet en « Opportunités commerciales » • Ajoute une description de l'objet
Champ ID	• Change l'étiquette du champ en « ID d'opportunité » • Masquer le champ des requêtes
Champ Montant	• Change l'étiquette du champ en « Montant de l'opportunité » • Change le format en $#,##0.00
Champ CloseDate	• Change l'étiquette du champ en « Date de fermeture »

Pour remplacer les attributs, vous ajoutez la section Schéma avec les valeurs de remplacement à sfdcDigest dans le fichier de définition du flux de données.

```
{
"Extract_Opportunities": {
   "action": "sfdcDigest",
   "parameters": {
```

```
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "CloseDate" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
      ]
   },
   "schema": {
      "objects": [
         {
            "label":"Sales Opportunities",
            "description": "These are all sales opportunities.",
            "fields": [
               {
                  "name": "Id",
                  "label": "Opportunity Id",
                  "isSystemField": true
               },
               {
                  "name": "Amount",
                  "label": "Opportunity Amount",
                  "format": "$#,##0.00"
               },
               {
                  "name": "CloseDate",
                  "label": "Closing Date"
               }
            ]
         }
      ]
   }
},
 "Register_Dataset_Opportunities": {
   "action": "sfdcRegister",
   "parameters": {
      "source": "Extract_Opportunities",
      "alias": "Opportunities",
      "name": "Opportunities"
      }
   }
}
```

Création d'un jeu de données avec le Générateur de jeu de données

Le Générateur de jeu de données permet de créer un jeu de données à partir des données d'un ou de plusieurs objets Salesforce. Le générateur de jeu de données génère et ajoute le format JSON associé au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Les données du jeu de données sont actualisées lors de l'exécution suivante du flux de données. Vous pouvez également modifier le fichier de définition du flux de données pour ajouter des transformations qui manipulent le jeu de données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

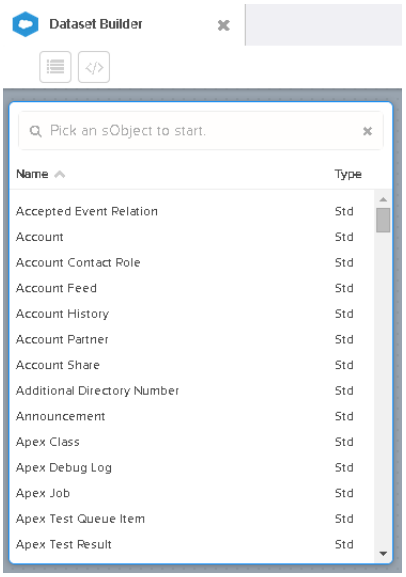
Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder au générateur de jeu de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".

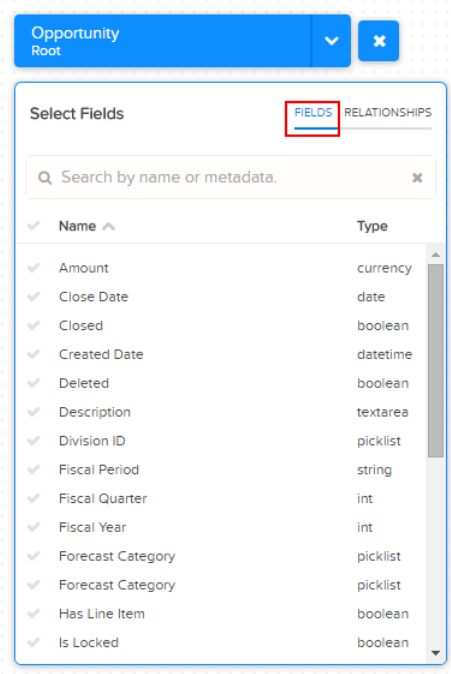
1. Dans la page d'accueil ou une page d'application, cliquez sur **Créer** > **Jeu de données**.
2. Cliquez sur **Salesforce**.
   Le générateur de jeu de données ouvre l'onglet Générateur de jeu de données.



3. Sélectionnez l'objet racine.

   L'objet racine correspond à l'objet enfant de niveau inférieur que vous pouvez ajouter à la zone de dessin. Une fois l'objet racine sélectionné, vous pouvez lui ajouter uniquement des objets parents, vous ne pouvez pas ajouter ses objets enfants. Pour modifier l'objet racine, actualisez la page, puis recommencez.

4. Survolez l'objet racine, puis cliquez sur .
   La boîte de dialogue Sélectionner des champs s'affiche. Par défaut, l'onglet Champs est affiché et présente tous les champs d'objets disponibles à partir desquels vous pouvez extraire des données.

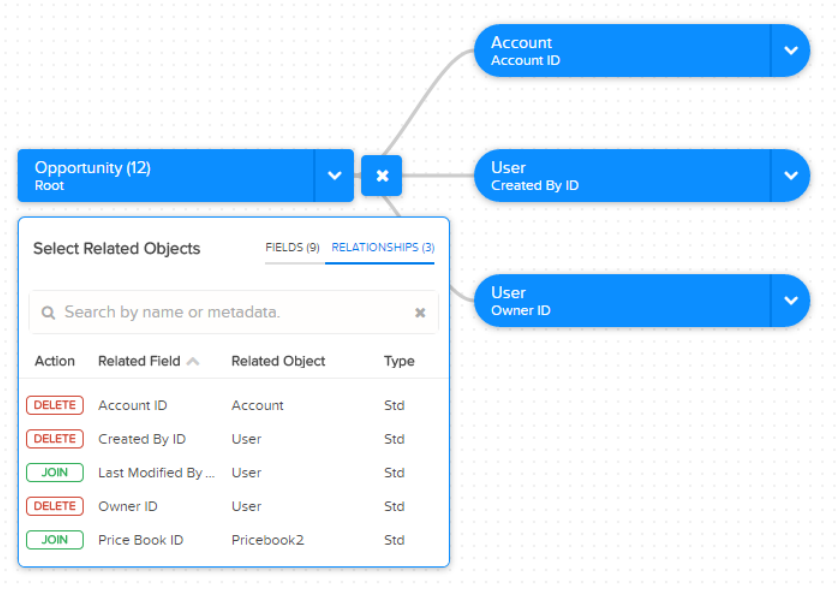


Remarque: Vous pouvez afficher cette boîte de dialogue pour n'importe quel objet présent dans la zone de dessin.

5. Sous l'onglet Champs, sélectionnez les champs à partir desquels vous souhaitez extraire des données.
   Pour localiser plus rapidement les champs, vous pouvez les rechercher, ou les trier par nom ou par type.

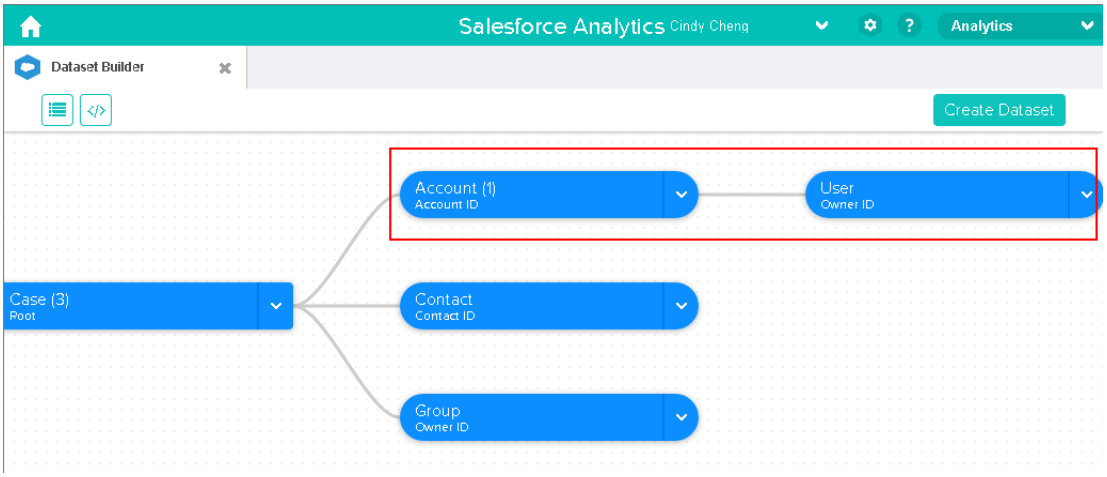
   Important: Vous devez sélectionner au moins un champ pour chaque objet que vous ajoutez à la zone de dessin. Si vous ajoutez un objet sans aucun de ses champs, le flux de données échoue à l'exécution.

6. Sous l'onglet Relations, cliquez sur **Joindre** pour ajouter les objets associés à la zone de dessin.
   Lorsque vous ajoutez un objet associé, il est affiché dans la zone de dessin.



7. Pour retirer un objet associé, cliquez sur **Supprimer**.

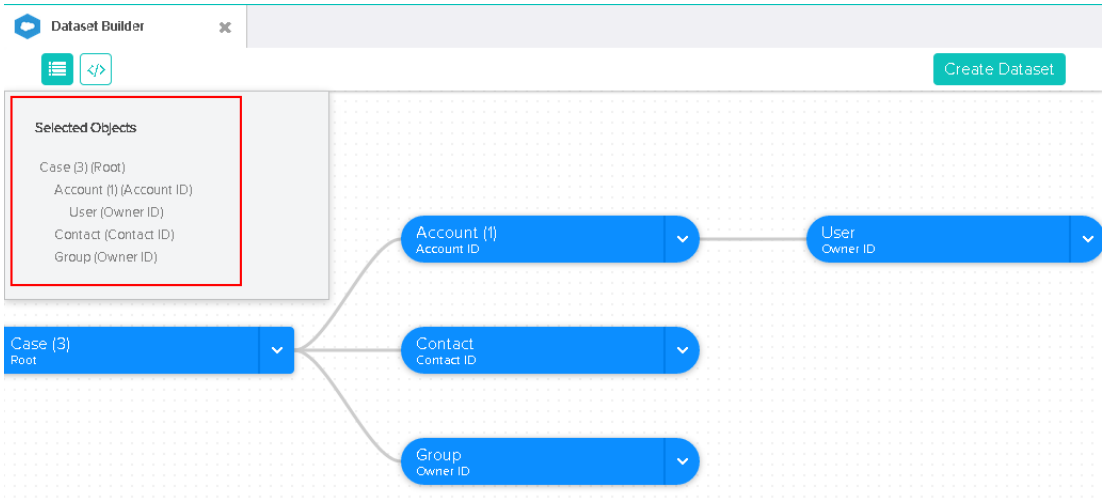
ATTENTION: Lorsque vous supprimez un objet associé, vous supprimez également du diagramme tous les objets descendants. Par exemple, si vous supprimez Compte, illustré ci-dessous, vous supprimez la branche qui contient Compte et Utilisateur.



8. Pour chaque objet associé, sélectionnez les champs à partir desquels vous souhaitez extraire des données.
9. Pour déplacer le diagramme entier, sélectionnez un espace vide de la zone de dessin, puis faites-le glisser.

   Il peut être nécessaire de déplacer le diagramme pour afficher une section différente.
10. Pour afficher tous les objets inclus dans la zone de dessin, cliquez sur .

    La boîte de dialogue Objets sélectionnés montre l'arborescence de tous les objets inclus dans la zone de dessin. L'objet racine est affiché en haut de l'arborescence.



Si vous sélectionnez l'un des objets, le générateur de jeu de données le met en évidence en le plaçant au centre de la zone de dessin.

11. Pour afficher le format JSON associé, cliquez sur .

    Lorsque vous créez le jeu de données, le générateur de données ajoute le format JSON au fichier de définition du flux de données.

12. Cliquez sur **Créer un jeu de données**.
13. Saisissez le nom du jeu de données, puis sélectionnez l'application qui doit inclure le jeu de données, si elle n'est pas déjà sélectionnée.

    Remarque: Lors de la création du jeu de données, si vous saisissez un nom déjà utilisé, le générateur de jeu de données ajoute au numéro au nom. Par exemple, si vous saisissez MesOpportunités, le générateur de jeu de données crée MesOpportunités1. Le nom du jeu de données ne peut pas dépasser 80 caractères.

14. Cliquez sur **Créer**.
    Le générateur de jeu de données ajoute le format JSON sous-jacent au fichier de définition du flux de données. Le jeu de données est créé lors de l'exécution suivante du flux de données. Vous pouvez exécuter manuellement le flux de données afin de créer immédiatement le jeu de données.

Connecteur Wave pour données Excel

Le connecteur Wave Salesforce facilite l'importation des données de Microsoft Excel 2013 dans Wave Analytics.

Le connecteur Wave est disponible sous la forme d'une application pour la version bureau d'Excel 2013 et pour Excel Online dans Office 365. Le connecteur est disponible sous la forme d'une application dans la boutique des applications Microsoft pour Office ou dans le catalogue d'applications privées de votre organisation. Après l'installation du connecteur, il vous suffit de pointer et cliquer pour importer des données d'Excel dans Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel

Le Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics..

Configuration du connecteur Wave pour les administrateurs

Dans certains cas, les administrateurs ont besoin de modifier les paramètres de sécurité de Salesforce afin que les utilisateurs puissent se connecter à l'application Connecteur Wave.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel

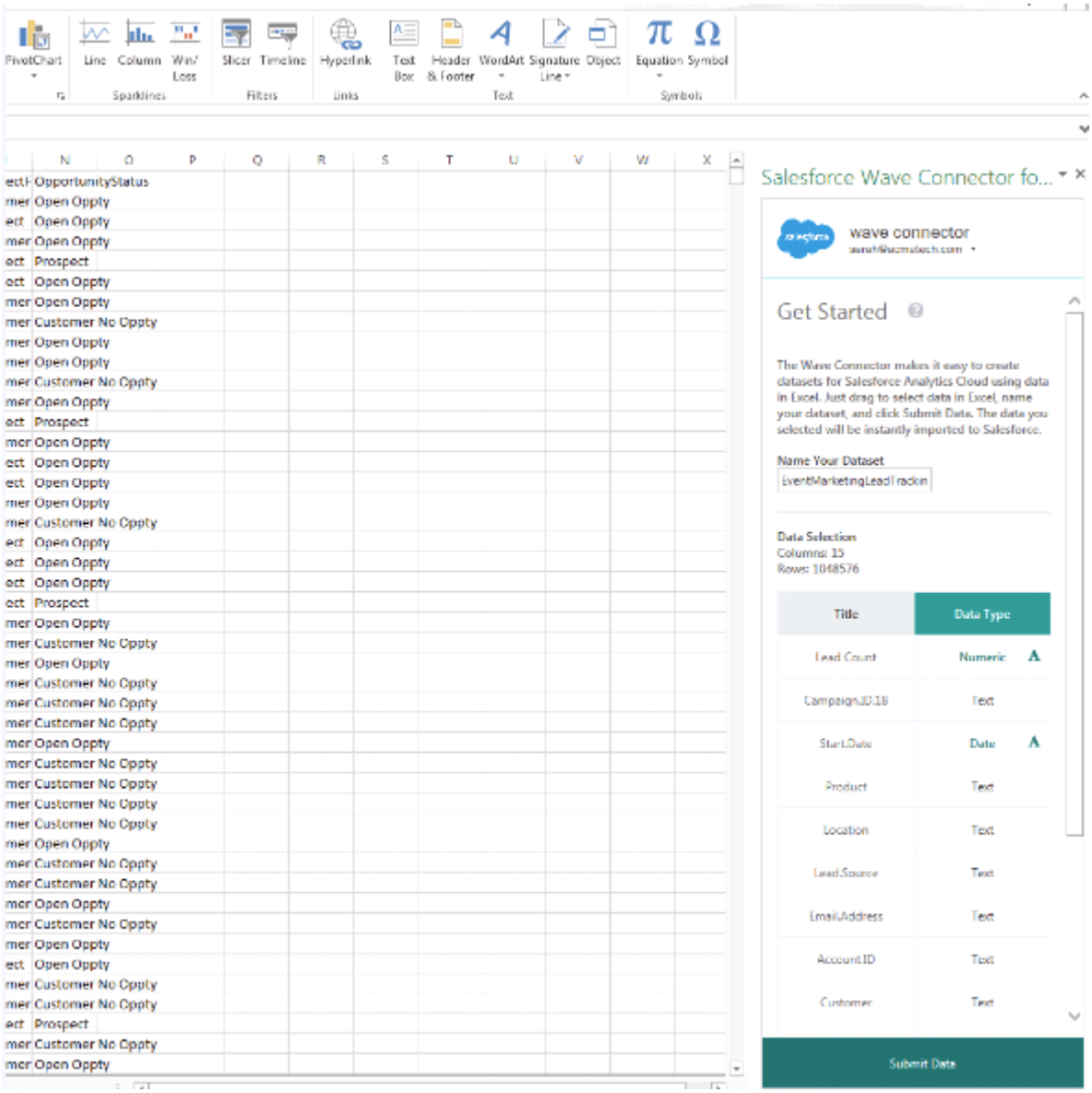
Installation de l'application Connecteur Wave pour Excel

Le Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics..

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour importer des données de Excel 2013 à Wave Analytics :

- Charger des données externes dans Wave Analytics



Si vous utilisez Excel 2013 pour le bureau ou Office 365, la version Office Online d'Excel, le Connecteur Wave vous propose un moyen formidable d'ajouter vos données dans Salesforce Wave Analytics. Après l'installation du Connecteur, sélectionnez simplement les données depuis Excel, cliquez sur Soumettre et le Connecteur travaille pour vous en important les données dans Wave Analytics et en créant un jeu de données.

Remarque: **Utilisateurs de Excel Online dans Office 365 :** Votre administrateur doit modifier les paramètres de sécurité Salesforce pour vous donner accès au Connecteur. Pour savoir comment effectuer cette opération, les administrateurs peuvent se rendre dans Configuration du Connecteur Wave pour les administrateurs à la page 103.

Voici comment installer le Connecteur :

1. Ouvrez Excel, la version de bureau ou Office Online.
2. Ouvrez l'onglet Insérer.
3. Cliquez sur Applications pour Office.
4. Recherchez le Connecteur Wave, et cliquez dessus pour l'installer.

5. Saisissez vos identifiants Salesforce pour ouvrir le Connecteur.

Si le Connecteur ne s'ouvre pas, vérifiez auprès de votre administrateur Salesforce. Il est possible que votre organisation utilise un domaine personnalisé qu'un administrateur doit configurer pour le Connecteur à l'aide des instructions dans Configuration du Connecteur Wave pour les administrateurs à la page 103.

Une fois le Connecteur installé, suivez les instructions dans la fenêtre Connecteur pour créer des jeux de données basés sur les données Excel. Lancer le Connecteur vous connecte automatiquement à Salesforce Wave Analytics. Cliquez sur l'icône Aide du Connecteur pour obtenir des informations complètes sur l'utilisation de l'application.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Configuration du connecteur Wave pour les administrateurs

Configuration du connecteur Wave pour les administrateurs

Dans certains cas, les administrateurs ont besoin de modifier les paramètres de sécurité de Salesforce afin que les utilisateurs puissent se connecter à l'application Connecteur Wave.

L'application Connecteur Wave permet aux utilisateurs d'importer rapidement et facilement des données de Excel 2013 dans Salesforce Wave Analytics. Les utilisateurs de la version bureau d'Excel 2013 dans un domaine Salesforce standard, accèdent au Connecteur via la boutique des applications Microsoft pour Office sans que les administrateurs n'aient besoin d'effectuer de configuration supplémentaire.

Remarque: **Utilisateurs du connecteur Wave :** Les étapes décrites ici peuvent uniquement être effectuées par votre administrateur Salesforce. Les utilisateurs doivent se rendre dans Installation de l'application Excel Connecteur Wave à la page 101.

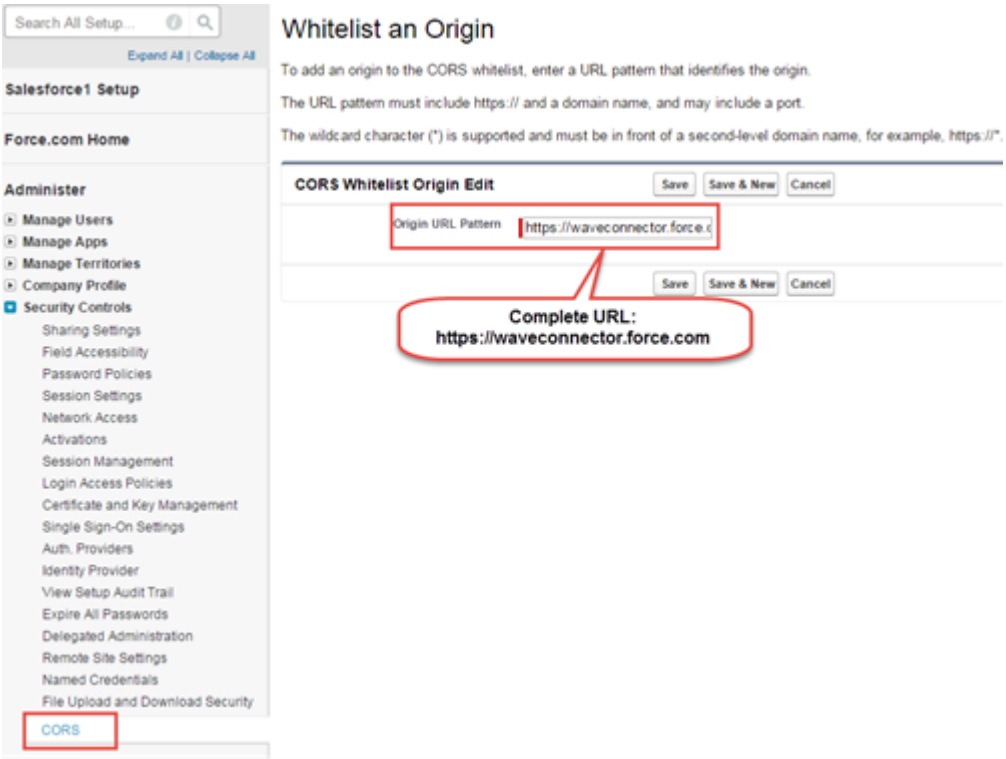
Dans deux cas particuliers, les administrateurs doivent modifier les paramètres de sécurité de Salesforce afin que les utilisateurs puissent accéder au Connecteur :

- **Si votre organisation comprend des utilisateurs de Excel Online, disponible dans Office 365 :** Les administrateurs doivent ajouter une URL à la liste blanche CORS afin que les utilisateurs puissent se connecter à l'application.
- **Si votre organisation a créé un domaine Salesforce personnalisé en utilisant la fonctionnalité Mon domaine :** les administrateurs doivent télécharger le fichier Manifest du Connecteur Wave et créer un catalogue de partage de réseau avec Microsoft Sharepoint. Cela permet aux utilisateurs d'accéder au Connecteur via un catalogue d'applications privé disponible uniquement pour votre organisation.

Ajout de l'URL du Connecteur Wave à la liste blanche CORS

Les utilisateurs de la version Office 365 d'Excel, Excel Online, doivent modifier les paramètres Salesforce pour être autorisés à accéder au Connecteur Wave. Dans le cas contraire, ils verront un message d'erreur s'ils essaient de lancer l'application. Pour que les utilisateurs d'Excel Online de votre organisation aient accès au Connecteur, ajoutez l'URL du Connecteur à la liste blanche CORS dans les paramètres de sécurité.

1. Dans Configuration, cliquez sur Contrôles de sécurité | CORS.
2. Sélectionnez Nouveau.
3. Saisissez `https://waveconnector.force.com` comme modèle d'URL d'origine.



Ajout de l'accès à un fichier Manifest de Connecteur Wave pour les domaines Salesforce personnalisés

Pour les utilisateurs du Connecteur Wave dans un domaine Salesforce personnalisé, vous devez configurer un catalogue d'applications privé afin qu'ils aient accès au Connecteur

1. Téléchargez le fichier Manifest personnalisé du Connecteur Wave depuis https://waveconnector.force.com/analytics-excel-connector/manifest/MyManifest.apexp. Il devrait se télécharger automatiquement.
2. Suivez les instructions de MSDN sur la création d'un catalogue de partage de réseaux afin de configurer un catalogue d'applications Sharepoint privé pour votre organisation.

Création d'un jeu de données avec des données externes

Pour créer un jeu de données, vous pouvez charger des données externes via l'interface utilisateur ou via l'API des données externes. Lorsque vous chargez un fichier de données externe (sous le format .csv, .gz ou .zip), vous pouvez également fournir un fichier de métadonnées. Un fichier de métadonnées contient les attributs des métadonnées qui décrivent la structure des données dans le fichier de données externe. Si vous chargez un fichier .csv à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées, que vous pouvez prévisualiser et modifier. Si vous ne fournissez pas de fichier de métadonnées, Wave Analytics importe toutes les colonnes du fichier de données externe en tant que dimensions.

Conseil: Wave stocke temporairement les fichiers CSV et de métadonnées chargés uniquement à des fins de traitement. Une fois les jeux de données créés, Wave purge les fichiers. Si vous souhaitez utiliser les fichiers ultérieurement, conservez une copie.

Avant de charger des fichiers de données externes, consultez les exigences de format et les exemples de fichier .csv et de métadonnées dans External Data Format Reference.

Remarque: Vous pouvez utiliser l'API de données externes pour charger des fichiers de données externes. Utilisez l'API pour exploiter les fonctionnalités supplémentaires, comme effectuer des extractions incrémentielles et des opérations d'ajout, de suppression et de mise à jour/insertion. Pour plus d'informations sur l'API de données externes, reportez-vous au guide External Data API Developer's Guide.

1. Dans la page d'accueil ou de l'application, cliquez sur **Créer** > **Jeu de données**.

2. Saisissez le nom de votre jeu de données dans le champ Nom du jeu de données.
   Le nom ne peut pas dépasser 80 caractères.
3. Si vous souhaitez créer le jeu de données dans une autre application, sélectionnez une autre application dans la liste déroulante Application.
4. Cliquez sur **CSV**.
5. Ajoutez le fichier .csv.
   Une fois le fichier .csv ajouté, Wave Analytics génère et ajoute automatiquement le fichier de métadonnées correspondant.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

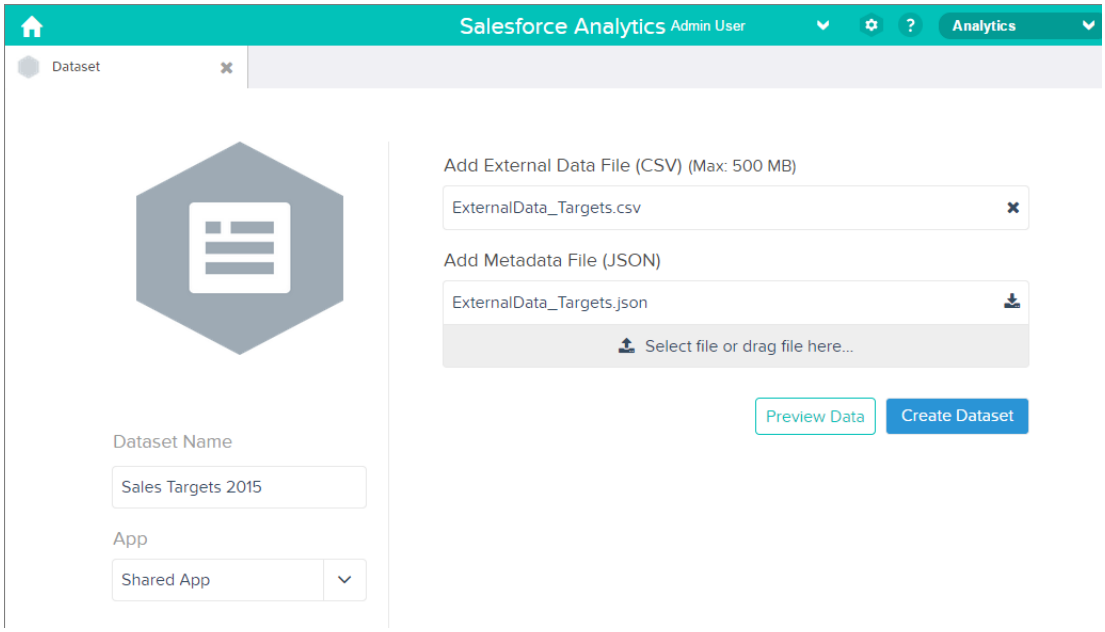
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

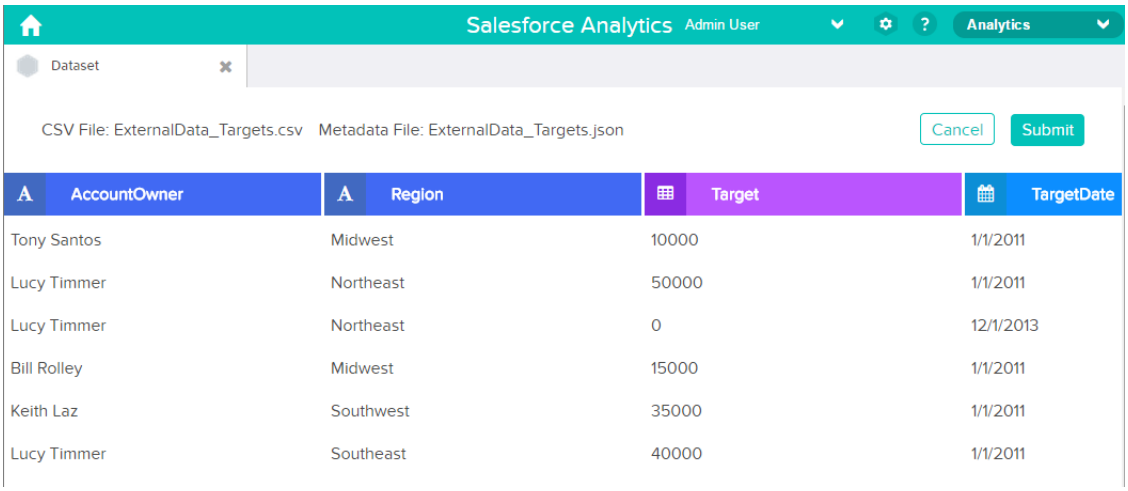
Pour charger des données externes :

- "Charger des données externes dans Wave Analytics"

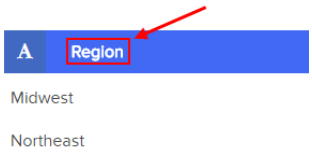


Remarque: Vous pouvez également charger un autre fichier de métadonnées que vous avez créé, pour remplacer le fichier généré. Si vous chargez votre propre fichier de métadonnées, le bouton **Prévisualiser les données** est désactivé.

6. Pour changer les attributs des métadonnées dans le fichier généré, procédez comme suit :
   a. Cliquez sur **Prévisualiser les données** pour afficher et modifier les attributs de métadonnées requis.

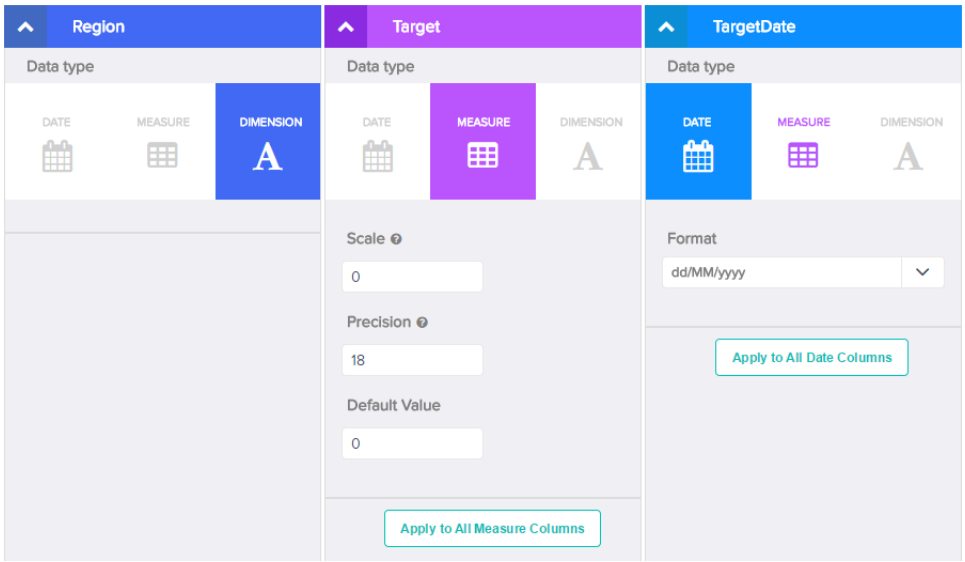


   b. Cliquez sur le nom d'une colonne pour le modifier. Le nom de la colonne est le nom complet dans le jeu de données. Le nom de la colonne ne peut pas dépasser 40 caractères.



c. Cliquez sur l'en-tête de la colonne pour changer les autres attributs de la colonne.

Vous pouvez modifier les attributs uniquement des colonnes de mesure et de date.



d. Pour appliquer les modifications à toutes les autres colonnes de même type, cliquez sur **Appliquer à toutes les colonnes de <type de données>**.

e. Cliquez sur **Soumettre** pour enregistrer les modifications dans le fichier des métadonnées.

Remarque: En cas d'erreur, le bouton **Soumettre** est grisé.

f. Cliquez sur **OK** pour fermer le message de confirmation.

g. Si vous souhaitez modifier les attributs de métadonnées facultatifs, cliquez sur pour télécharger le fichier de métadonnées, le modifier, puis le charger.

7. Cliquez sur **Créer un jeu de données**.
Le chargement de vos fichiers de données est planifié. Le traitement du chargement des données peut prendre du temps. Vous pouvez suivre son statut dans la surveillance des données. Si le chargement réussit, le nouveau jeu de données est disponible à partir de la page d'accueil ou de l'application.

8. Cliquez sur **Continuer** pour ignorer le message de confirmation.

DANS CETTE SECTION :

Règles de génération automatique d'un fichier de métadonnées
Lorsque vous chargez un fichier .CSV à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées si le fichier .CSV remplit certains critères.

Surveillance d'un chargement de données externes
Lorsque vous chargez un fichier de données externes, Wave Analytics déclenche une tâche qui charge les données dans le jeu de données spécifié. Vous pouvez utiliser la surveillance des données pour surveiller la tâche de chargement et résoudre les prolèmes.

Règles de génération automatique d'un fichier de métadonnées

Lorsque vous chargez un fichier .CSV à partir de l'interface utilisateur, Wave Analytics génère automatiquement le fichier de métadonnées si le fichier .CSV remplit certains critères.

Pour permettre à Wave Analytics de générer un fichier de métadonnées, un fichier .CSV doit remplir les critères suivants :

- Le fichier doit être de type .csv, pas .gz ni .zip.
- Le fichier doit inclure une ligne pour l'en-tête de colonne et au moins un enregistrement.
- Le fichier CSV doit remplir tous les critères de Wave Analytics comme mentionné dans la Référence du format des données externes.

Wave Analytics génère les attributs de métadonnées de chaque colonne .CSV en fonction des 100 premières lignes du fichier .CSV. Wave Analytics utilise les règles ci-dessous pour convertir les noms de colonne .CSV en étiquettes de champ.

- Les caractères spéciaux et les espaces sont remplacés par des traits de soulignement. Par exemple, « Nom complet » devient « Nom_complet ».
- Les traits de soulignement consécutifs sont remplacés par un seul trait de soulignement (sauf lorsque le nom de la colonne se termine par « __c »). Par exemple « Nom__complet » devient « Nom_complet ».
- Le préfixe « X » est ajouté à l'étiquette du champ lorsque le premier caractère du nom de la colonne est numérique. Par exemple « 30Jours » devient « X30Jours ».
- Le nom du champ est remplacé par « Colum » suivi du numéro de la colonne lorsque les caractères du nom de la colonne ne sont pas tous alphanumériques. Par exemple, le nom de colonne quatre « *&^*(&*(% » devient « Column4 ».
- Les traits de soulignement au début et à la fin de l'étiquette du champ sont supprimés pour éviter que l'étiquette ne commence et ne se termine par un trait de soulignement.
- Une étiquette de champ dérivée est incrémentée si elle est identique à une étiquette existante. Par exemple, si « X2 » existe déjà, « X21 », puis « X22 », « X23 »... sont utilisées.

Conseil: Vous pouvez télécharger le fichier de métadonnées généré afin de modifier les paramètres des métadonnées, puis charger le fichier pour appliquer les modifications. Vous pouvez télécharger le fichier de métadonnées lorsque vous créez ou modifiez un jeu de données.

Surveillance d'un chargement de données externes

Lorsque vous chargez un fichier de données externes, Wave Analytics déclenche une tâche qui charge les données dans le jeu de données spécifié. Vous pouvez utiliser la surveillance des données pour surveiller la tâche de chargement et résoudre les prolèmes.

La vue Tâches (1) de la surveillance des données affiche le statut, l'heure de début et la durée de chaque tâche de flux de données et tâche de chargement de données externes. Il indique les tâches des sept derniers jours et conserve les journaux pendant 30 jours.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

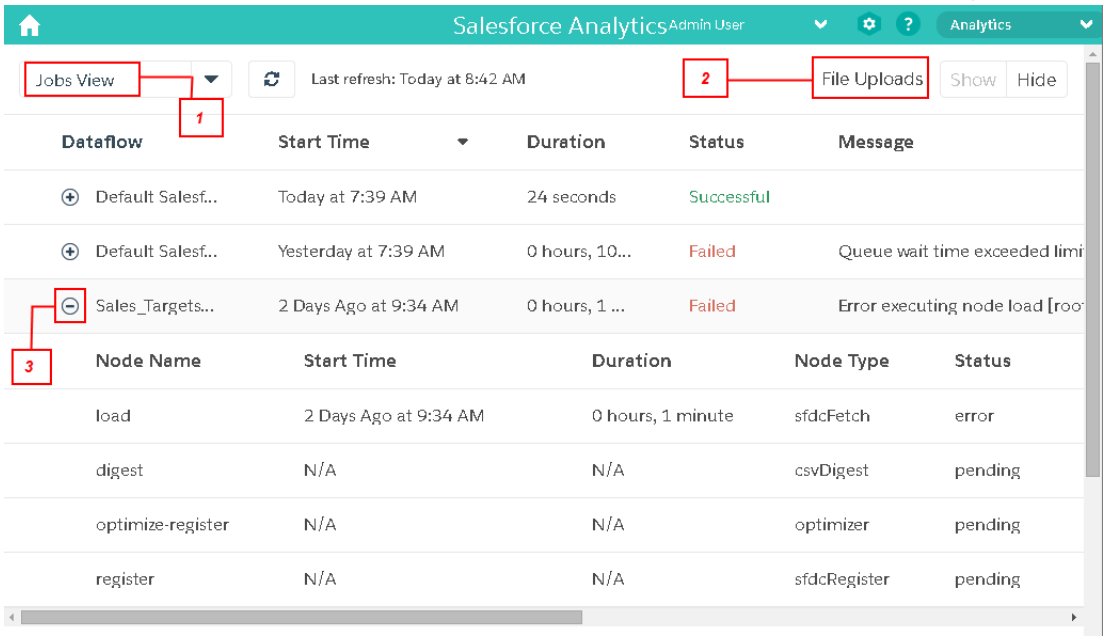
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à la surveillance des données :

- "Modifier les flux de données Wave Analytics," "Charger des données externes dans Wave Analytics," ou "Gérer Wave Analytics"



1. Dans Wave Analytics, cliquez sur le bouton Engrenage ( ), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.

La vue Tâches est affichée par défaut. La vue Tâches affiche le flux de données et les tâches de chargement. La vue Tâches affiche le nom de chaque tâche de chargement sous le format `<dataset_name upload flow>`. Vous pouvez survoler une tâche pour afficher son nom complet.

Remarque: Pour afficher les tâches de chargement de données externes dans la vue Tâches, vous devez sélectionner **Afficher** dans le champ Chargements de fichiers (2). Ce paramètre est sélectionné par défaut.

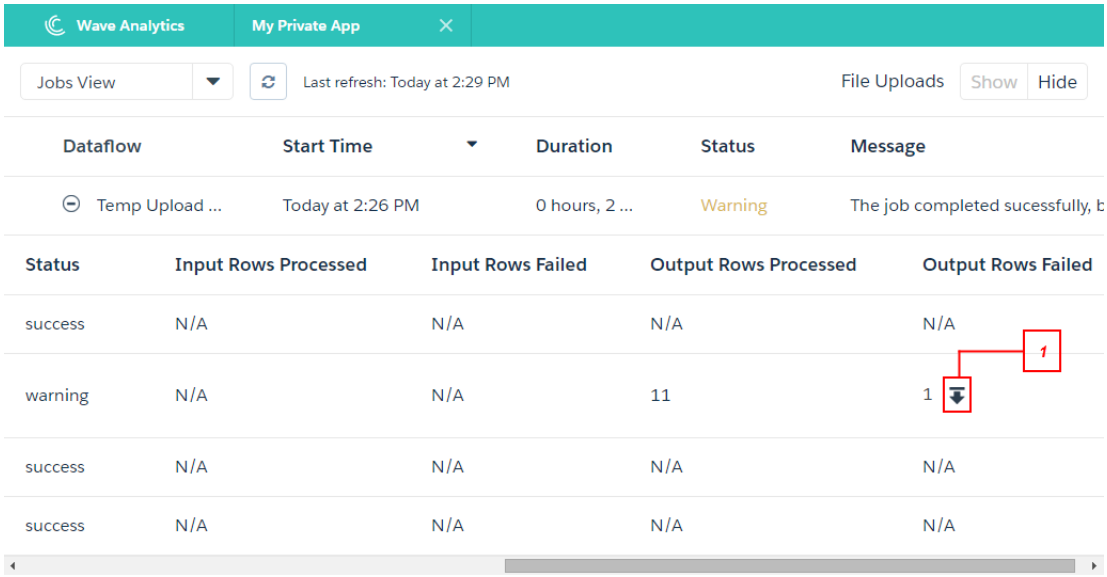
2. Pour afficher le dernier statut d'une tâche, cliquez sur le bouton Actualiser les tâches ( ).

   Chaque tâche peut avoir l'un des statuts ci-dessous.

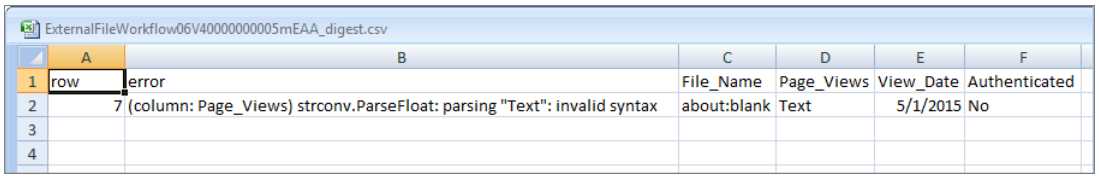
Statut	Description
En file d'attente	Pour commencer, la tâche est mise dans la file d'attente.
Exécution	La tâche est en cours d'exécution.
Échec	La tâche a échoué.
Terminé	La tâche a été exécutée avec succès.
Avertissement	La tâche s'est terminée avec succès mais certaines lignes ont échoué.

3. Pour afficher les détails d'exécution d'une tâche, développez le noeud de la tâche (3).
   Les détails d'exécution sont affichés sous la tâche. Dans la section des détails d'exécution, faites défiler vers la droite pour afficher les informations sur les lignes traitées.
4. Pour résoudre les problèmes d'une tâche dont certaines lignes ont échoué, consultez le message d'erreur. Vous pouvez également cliquer sur le bouton de téléchargement (1) dans la section des détails d'exécution pour télécharger le journal d'erreur.

   Remarque: Seul l'utilisateur qui a chargé le fichier de données externe peut afficher le bouton de téléchargement.



Le journal d'erreur contient une liste des lignes ayant échoué.



ExternalFileWorkflow06V40000000005mEAA_digest.csv

	A	B	C	D	E	F
1	row	error	File_Name	Page_Views	View_Date	Authenticated
2	7	(column: Page_Views) strconv.ParseFloat: parsing "Text": invalid syntax	about:blank	Text	5/1/2015	No
3						
4						

5. Pour résoudre les problèmes d'une tâche ayant échoué, consultez le message d'erreur et les détails d'exécution.

Modification d'un jeu de données

Vous pouvez modifier un jeu de données pour changer son nom, l'application, le prédicat de sécurité ou le fichier de métadonnées étendues (XMD) associé au jeu de données. Avec des jeux de données créés à partir d'un fichier de données externes, vous pouvez également charger un nouveau fichier de données externes ou de métadonnées afin de mettre à jour les données ou les métadonnées.

Si vous ajoutez un fichier de données externe, Wave Analytics génère et ajoute le fichier de métadonnées correspondant. Pour apporter d'autres modifications aux métadonnées, vous pouvez cliquer sur **Prévisualiser les données** ou télécharger et modifier le fichier de métadonnées généré. Vous pouvez également charger votre propre fichier de métadonnées afin de remplacer le fichier généré.

1. Dans la page d'accueil ou de l'application, cliquez sur l'onglet **Jeux de données**.
2. Survolez le jeu de données que vous souhaitez modifier, puis cliquez sur **Modifier**.
3. Configurez les options suivantes si elles sont applicables.

Option	Description
Nom du jeu de données	Pour renommer le jeu de données, saisissez un nouveau nom. Le nom ne peut pas dépasser 80 caractères.
Application	Pour déplacer le jeu de données vers une nouvelle application, saisissez le nom de cette application.
Ajouter un fichier de métadonnées étendues (JSON)	Pour personnaliser la mise en forme des tableaux de bord associés au jeu de données, spécifiez un fichier de données étendues. Pour plus d'informations sur les fichiers de métadonnées étendues, reportez-vous à *Référence des métadonnées étendues (XMD)*.
Ajouter un fichier de données externe (CSV)	Pour remplacer les données existantes dans le jeu de données à partir d'un fichier de données externe, spécifiez le nom de ce fichier. La taille maximale de fichier est de 500 Mo. Vous pouvez charger un fichier .CSV, .GZ ou .ZIP.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier un jeu de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics"

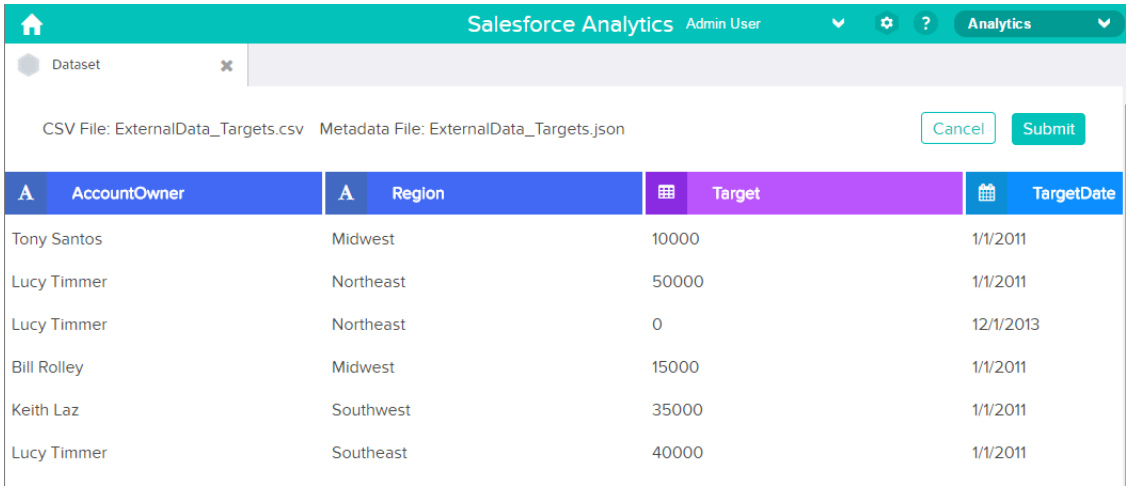
Option	Description
	Pour plus d'informations sur les fichiers de données externes et les fichiers de métadonnées, reportez-vous à *Référence du format des données externes*.
Ajouter un fichier de métadonnées (JSON)	Pour redéfinir la structure du fichier de données externe, spécifiez un fichier de métadonnées. Si vous chargez un nouveau fichier de métadonnées, vous devez également charger le fichier de données externe correspondant. Pour plus d'informations sur les fichiers de métadonnées, reportez-vous à *External Data Format Reference*.
Prédicat de sécurité	Pour appliquer la sécurité au niveau de la ligne dans le jeu de données, ajoutez un prédicat de sécurité. Pour plus d'informations sur les prédicats, reportez-vous à Sécurité au niveau de la ligne pour des jeux de données.

4. Si vous avez chargé un nouveau fichier .csv, cliquez sur **Prévisualiser les données** pour afficher et modifier les attributs de métadonnées requis.

   Vous pouvez modifier les métadonnées facultatives ultérieurement.

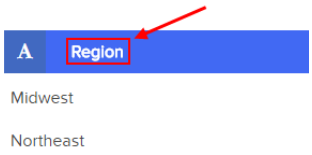
   Remarque: Si vous avez chargé votre propre fichier de métadonnées, le bouton **Prévisualiser les données** est désactivé.

   Lorsque vous cliquez sur **Prévisualiser les données**, la page d'aperçu s'affiche.



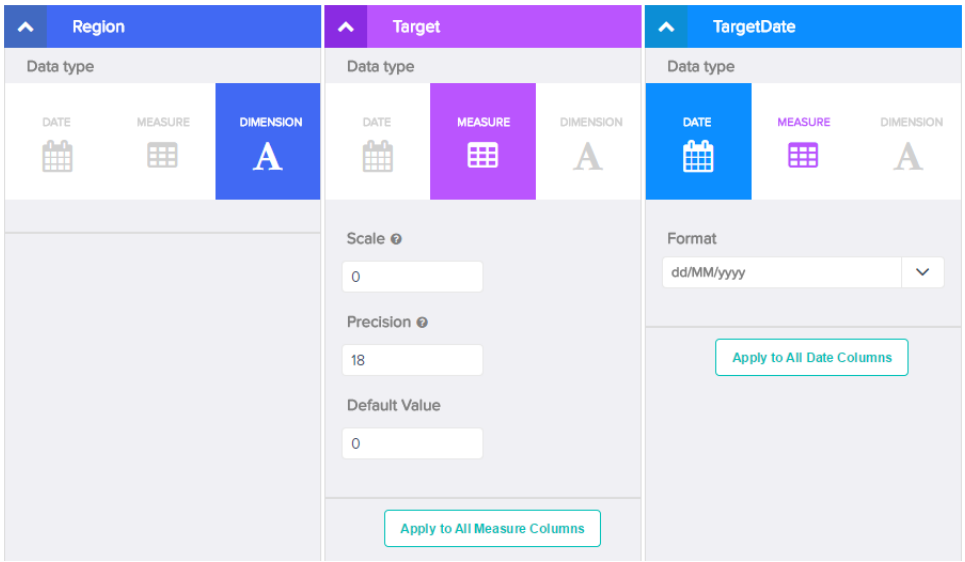
5. Pour chaque colonne :

   a. Cliquez sur le nom d'une colonne pour le modifier. Le nom de la colonne est le nom complet dans le jeu de données. Le nom de la colonne ne peut pas dépasser 40 caractères.



b. Cliquez sur l'en-tête de la colonne pour changer les autres attributs requis pour la colonne.

Vous pouvez modifier les attributs uniquement des colonnes de mesure et de date.



c. Pour appliquer les modifications à toutes les autres colonnes de même type, cliquez sur **Appliquer à toutes les colonnes de <type de données>**.

6. Cliquez sur **Soumettre** pour enregistrer les modifications apportées aux métadonnées dans la page de prévisualisation du fichier de métadonnées.

Remarque: Si des erreurs sont détectées, le bouton **Soumettre** est grisé.

7. Cliquez sur **OK** pour fermer le message de confirmation.

8. Pour modifier les attributs de métadonnées facultatifs (qui ne sont pas visibles dans la page de prévisualisation), cliquez sur le pour télécharger le fichier de métadonnées, modifiez-le, puis chargez-le.

9. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.

10. Cliquez sur **Continuer** pour ignorer le message de confirmation.

Suppression d'un jeu de données

Supprimez les jeux de données inutiles de Mon application privée ou des applications partagées auxquelles vous avez au moins un accès en Éditeur. La suppression de jeux de données réduit l'encombrement et aide à satisfaire les limitations de votre organisation en nombre de lignes dans les jeux de données enregistrés.

Lorsque vous supprimez un jeu de données, Wave Analytics le supprime définitivement mais ne supprime pas les perspectives ou les tableaux de bord correspondants qui le référencent. Les perspectives et les tableaux de bord qui référencent un jeu de données supprimé ne sont plus disponibles. Par conséquent, Salesforce.com recommande de supprimer les perspectives et les tableaux de bord associés avant de supprimer le jeu de données.

Si une transformation de flux de données (edgemart ou sfdcRegister) référence un jeu de données, vous devez supprimer la référence avant de supprimer le jeu de données. Par exemple, pour supprimer le jeu de données « Opportunités », supprimez d'abord la transformation sfdcRegister dans l'extrait de flux de données ci-dessous.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer un jeu de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".

```
{
...
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "Opportunities",
         "name": "Opportunities",
         "source": "Extract_Opportunities"
      }
   },
...}
```

ATTENTION: Vous ne pouvez pas restaurer un jeu de données supprimé.

1. Dans la page d'accueil ou de l'application, cliquez sur l'onglet **Jeux de données**.
2. Survolez le jeu de données que vous souhaitez supprimer, puis cliquez sur **Modifier**.
3. Cliquez sur **Supprimer le jeu de données**.
   Le cas échéant, Wave Analytics affiche la liste de toutes les perspectives et de tous les tableaux de bord qui référencent le jeu de données et auxquels vous avez accès en lecture. Une fois le jeu de données supprimé, les perspectives et les tableaux de bord qui le référencent ne peuvent plus être utilisés.
4. Cliquez sur **Supprimer définitivement** pour confirmer.

Sécurité au niveau de la ligne des jeux de données

Si un utilisateur de Wave Analytics a accès à un jeu de données, il peut accéder par défaut à tous les enregistrements du jeu de données. Vous pouvez toutefois mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne dans le jeu de données afin de limiter l'accès aux enregistrements. Certains enregistrements peuvent contenir des données confidentielles qui ne doivent pas être accessibles à tous.

Pour mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne, définissez un prédicat pour chaque jeu de données dans lequel vous souhaitez limiter l'accès aux enregistrements. Un *predicat* est une condition de filtre qui définit l'accès au niveau de la ligne aux enregistrements d'un jeu de données.

Lorsqu'un utilisateur soumet une requête pour un jeu de données qui a un prédicat, Wave Analytics vérifie le prédicat afin de déterminer les enregistrements auxquels l'utilisateur a accès. Si l'utilisateur n'a pas accès à un enregistrement, Wave Analytics ne le renvoie pas.

Le prédicat est flexible et peut modéliser différent types de stratégie de sécurité. Vous pouvez par exemple créer des prédicats basés sur :

- La propriété de l'enregistrement. Permet à chaque utilisateur d'afficher uniquement les enregistrements qui lui appartiennent.
- Gestion de la visibilité. Permet à chaque utilisateur d'afficher les enregistrements qui appartiennent à ou sont partagés par leurs subordonnés dans la hiérarchie des rôles.
- Collaboration en équipe ou sur un compte. Permet à tous les membres d'une équipe, par exemple une équipe d'opportunité, d'afficher les enregistrements partagés avec l'équipe.
- Combinaison des différentes exigences de sécurité. Par exemple, vous pouvez définir un prédicat basé sur la hiérarchie des rôles Salesforce, les équipes et la propriété des enregistrements.

Le type de stratégie de sécurité que vous mettez en oeuvre dépend du niveau de restriction que vous souhaitez pour l'accès aux enregistrements dans le jeu de données.

ATTENTION: Si la sécurité au niveau de la ligne n'est pas appliquée à un jeu de données, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données peuvent afficher tous les enregistrements qu'il contient.

DANS CETTE SECTION :

Considérations relatives à la définition d'un prédicat dans un jeu de données

Il ne suffit pas de définir l'expression de prédicat pour appliquer un prédicat à un jeu de données. Vous devez également considérer la dépendance du prédicat aux informations du jeu de données et l'emplacement dans lequel l'expression de prédicat est définie.

Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient les cibles commerciales de chaque propriétaire de compte. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement dans le jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les cibles commerciales des comptes dont il est propriétaire. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée une équipe d'opportunité

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur des données Salesforce, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur une équipe d'opportunité. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle seuls les membres de l'équipe d'opportunité peuvent afficher leur opportunité. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles et la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles Salesforce et la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les opportunités dont il est propriétaire ou qui appartiennent à ses subordonnés dans la hiérarchie des rôles Salesforce. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Transformation sfdcRegister

Paramètres sfdcRegister

Considérations relatives à la définition d'un prédicat dans un jeu de données

Il ne suffit pas de définir l'expression de prédicat pour appliquer un prédicat à un jeu de données. Vous devez également considérer la dépendance du prédicat aux informations du jeu de données et l'emplacement dans lequel l'expression de prédicat est définie.

Vous pouvez créer une expression de prédicat basée sur les informations d'un jeu de données. Par exemple, pour permettre à chaque utilisateur d'afficher uniquement les enregistrements de jeux de données qui leur appartiennent, vous pouvez créer un prédicat basé sur la colonne d'un jeu de données qui répertorie le propriétaire de chaque enregistrement. Si nécessaire, vous pouvez charger des données supplémentaires dans un jeu de données requis par le prédicat.

L'emplacement dans lequel vous définissez le prédicat varie.

- Pour appliquer un prédicat dans un jeu de données créé à partir d'un flux de données, ajoutez le prédicat dans le champ **rowLevelSecurityFilter** de la transformation Register. Wave Analytics applique le prédicat lors de l'exécution suivante du flux de données.
- Pour appliquer un prédicat dans un jeu de données créé à partir d'un fichier de données externe, définissez le prédicat dans le champ **rowLevelSecurityFilter** du fichier de métadonnées associé au fichier de données externe. Wave Analytics applique le prédicat lorsque vous chargez le fichier de métadonnées et le fichier de données externe. Si vous avez déjà créé le jeu de données à partir d'un fichier de données externe, vous pouvez modifier le jeu de données afin d'appliquer ou de modifier le prédicat.

Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient les cibles commerciales de chaque propriétaire de compte. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement dans le jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les cibles commerciales des comptes dont il est propriétaire. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

Remarque: Cet exemple montre l'application d'un prédicat à un jeu de données créé à partir d'un fichier CSV. Néanmoins, cette procédure peut également s'appliquer à un jeu de données créé à partir de données Salesforce.

DANS CETTE SECTION :

1. Détermination des données à inclure dans le jeu de données

   Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Pour cet exemple, vous allez créer un jeu de données Targets qui contient toutes les cibles commerciales.

2. Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour des jeux de données
   Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?
3. Ajout du prédicat au fichier de métadonnées
   Pour un jeu de données créé à partir d'un fichier CSV, vous pouvez spécifier le prédicat dans le fichier de métadonnées associé au fichier CSV ou quand vous modifiez le jeu de données.
4. Création du jeu de données
   Vous venez de mettre à jour le fichier de métadonnées avec le prédicat. Vous pouvez créer le jeu de données.
5. Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données
   Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher ses propres cibles commerciales.

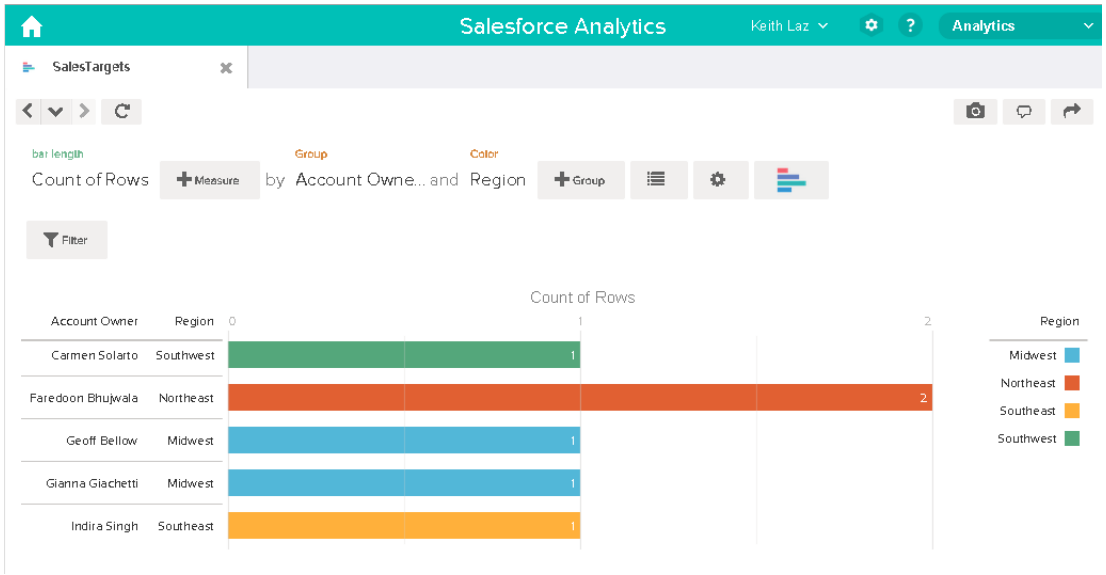
Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Pour cet exemple, vous allez créer un jeu de données Targets qui contient toutes les cibles commerciales.

Vous allez obtenir les cibles commerciales à l'aide du fichier CSV présenté ci-dessous.

AccountOwner	Region	Target	TargetDate
Tony Santos	Midwest	10000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	50000	1/1/2011
Lucy Timmer	Northeast	0	12/1/2013
Bill Rolley	Midwest	15000	1/1/2011
Keith Laz	Southwest	35000	1/1/2011
Lucy Timmer	Southeast	40000	1/1/2011

Si le jeu de données était créé sans mettre en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données pourraient afficher les cibles commerciales de tous les propriétaires de compte. Par exemple, comme indiqué ci-dessous, Keith pourrait afficher les cibles commerciales de tous les propriétaires de compte.



Pour limiter l'accès aux enregistrements de ce jeu de données, vous devez appliquer la sécurité au niveau de la ligne.

Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour des jeux de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

Vous décidez de mettre en oeuvre le prédicat ci-dessous dans le jeu de données.

```
'AccountOwner' == "$User.Name"
```

Remarque: Dans ce document, tous les exemples de prédicat échappent les guillemets doubles, ce qui est requis pour saisir le prédicat dans la transformation Register ou le fichier de métadonnées. Ce prédicat met en oeuvre la sécurité au niveau de la ligne en fonction de la propriété de l'enregistrement. En se basant sur le prédicat, Wave Analytics renvoie l'enregistrement de la cible commerciale lorsque l'utilisateur qui soumet la requête au jeu de données est le propriétaire du compte.

Examinons de plus près l'expression du prédicat :

- AccountOwner correspond à la colonne du jeu de données qui stocke le nom complet du propriétaire du compte de chaque cible commerciale.
- $User.Name correspond à la colonne Nom de l'objet Utilisateur qui stocke le nom complet de chaque utilisateur. Wave Analytics effectue une recherche de référence pour obtenir le nom complet de l'utilisateur qui a soumis chaque requête.

Remarque: La référence renvoie une correspondance lorsque les noms dans AccountOwner et $User.Name concordent parfaitement, avec la même casse.

Ajout du prédicat au fichier de métadonnées

Pour un jeu de données créé à partir d'un fichier CSV, vous pouvez spécifier le prédicat dans le fichier de métadonnées associé au fichier CSV ou quand vous modifiez le jeu de données.

Vous devez échapper les guillemets qui encadrent les valeurs de chaîne lorsque vous saisissez un prédicat dans le fichier de métadonnées.

Dans cet exemple, vous ajoutez le prédicat au fichier de métadonnées indiqué ci-dessous.

```
{
   "fileFormat": {
   "charsetName": "UTF-8",
   "fieldsDelimitedBy": ",",
   "fieldsEnclosedBy": "\"",
   "numberOfLinesToIgnore": 1 },
   "objects": [
      {
         "name": "Targets",
         "fullyQualifiedName": "Targets",
         "label": "Targets",
         "rowLevelSecurityFilter": "'AccountOwner' == \"$User.Name\"",
         "fields": [
      {
         "name": "AccountOwner",
         "fullyQualifiedName": "Targets.AccountOwner",
         "label": "Account Owner",
         "type": "Text"
      },
      {
         "name": "Region",
         "fullyQualifiedName": "Targets.Region",
         "label": "Region",
         "type": "Text"
      },
      {
         "name": "Target",
         "fullyQualifiedName": "Targets.Target",
         "label": "Target",
         "type": "Numeric",
         "precision": 16,
         "scale": 0,
         "defaultValue": "0",
         "format": null
      },
      {
         "name": "TargetDate",
         "fullyQualifiedName": "Targets.TargetDate",
         "label": "TargetDate",
         "description": "",
         "type": "Date",
         "format": "dd/MM/yy HH:mm:ss",
         "isSystemField": false,
         "fiscalMonthOffset": 0
      }
      ]
      }
   ]
}
```

Création du jeu de données

Vous venez de mettre à jour le fichier de métadonnées avec le prédicat. Vous pouvez créer le jeu de données.

ATTENTION: Pour exécuter les étapes de cet exemple de mise en oeuvre, n'utilisez pas un environnement de production. Assurez-vous que les modifications n'affectent pas les autres jeux de données que vous avez déjà créés.

Pour créer le jeu de données, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Wave Analytics, accédez à la page d'accueil.
2. Cliquez sur **Créer** > **Jeu de données**.
3. Cliquez sur **CSV**.

   L'écran ci-dessous s'affiche.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

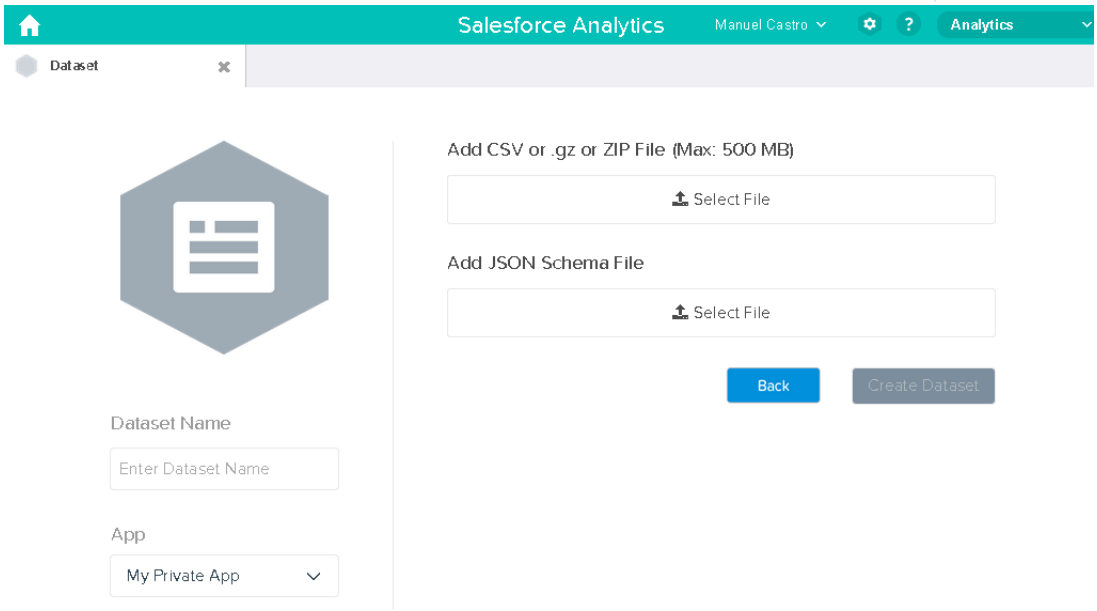
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour charger un fichier CSV et un fichier de métadonnées :

- "Charger des données externes dans Wave Analytics"



4. Sélectionnez le fichier CSV et le fichier de métadonnées (schéma).
5. Dans le champ **Nom du jeu de données**, saisissez « SalesTarget ».
6. Vous pouvez également sélectionner une autre application pour stocker le jeu de données.

7. Cliquez sur **Créer un jeu de données**.

   Wave Analytics confirme la réussite du chargement, puis génère une tâche pour créer le jeu de données. Vous pouvez consulter le jeu de données SalesTarget une fois la tâche terminée.

8. Pour vérifier si la tâche a réussi, procédez comme suit :

   a. Cliquez sur l'icône d'engrenage ( ) puis sélectionnez **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.

      La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut. Elle indique le statut des tâches de chargement des flux de données et des données externes.

   b. Cliquez sur le bouton Actualiser les tâches ( ) pour afficher le tout dernier statut des tâches.

Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher ses propres cibles commerciales.

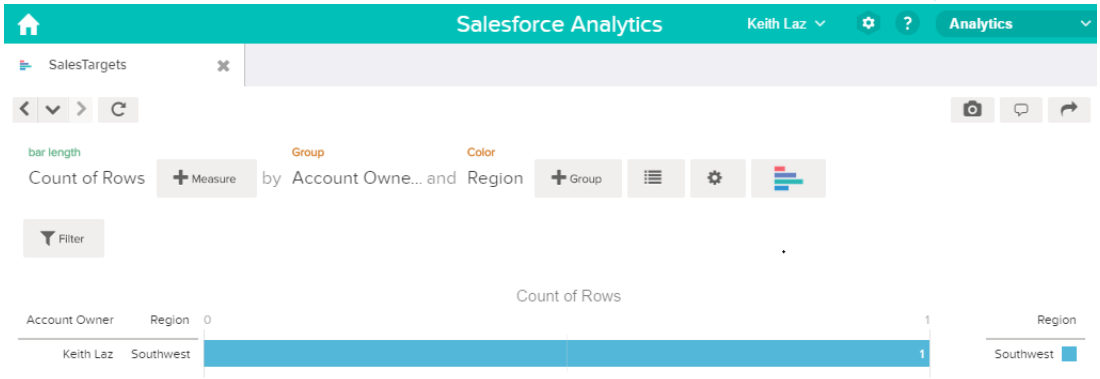
1. Connectez-vous à Wave Analytics en tant que Keith.
2. Ouvrez le jeu de données SalesTargets.
   Comme les perspectives ci-dessous l'indiquent, Keith peut afficher uniquement sa cible commerciale.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée une équipe d'opportunité

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur des données Salesforce, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur une équipe d'opportunité. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle seuls les membres de l'équipe d'opportunité peuvent afficher leur opportunité. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

DANS CETTE SECTION :

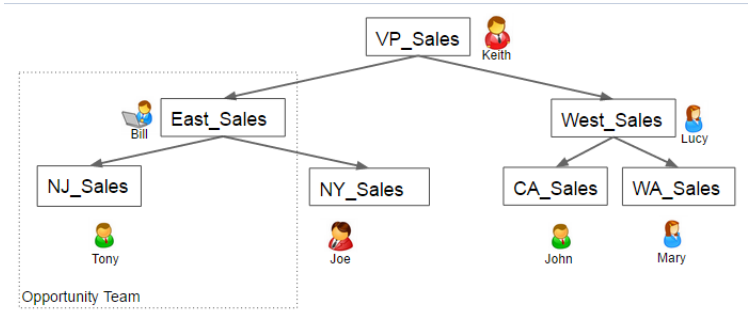
1. Détermination des données à inclure dans le jeu de données
   Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données OppTeamMember qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité.
2. Conception du flux de données pour charger les données
   Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données Salesforce et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.
3. Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données
   Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?
4. Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne
   Vous pouvez maintenant ajouter le prédicat au fichier de définition du flux de données.
5. Création du jeu de données
   Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.
6. Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données
   Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données OppTeamMember qui contient uniquement les opportunités associées à une équipe d'opportunité.

Vous obtenez les opportunités à partir de l'objet Opportunité et les équipes d'opportunité à partir de l'objet OpportunityTeamMember. Les deux sont des objets Salesforce.

Dans cet exemple, votre organisation Salesforce inclut les équipes d'opportunité et les utilisateurs ci-dessous.



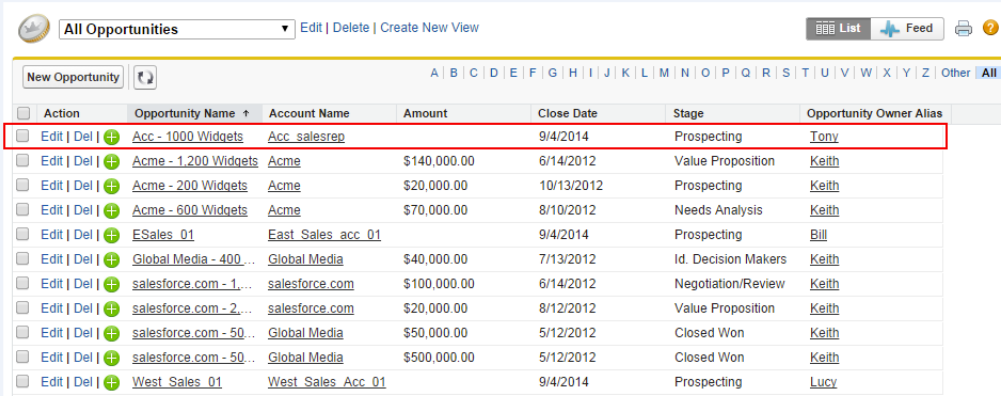
Votre organisation inclut également les opportunités ci-dessous, la plupart appartenant à Keith.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

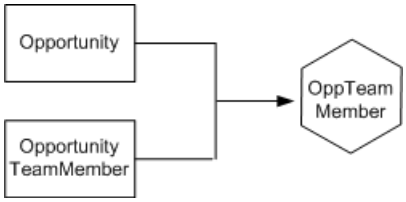


Action	Opportunity Name	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
Edit | Del |	Acc - 1000 Widgets	Acc_salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
Edit | Del |	Acme - 1,200 Widgets	Acme	$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del |	Acme - 200 Widgets	Acme	$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
Edit | Del |	Acme - 600 Widgets	Acme	$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
Edit | Del |	ESales_01	East_Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
Edit | Del |	Global Media - 400...	Global Media	$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 1,...	salesforce.com	$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 2,...	salesforce.com	$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 50...	Global Media	$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del |	salesforce.com - 50...	Global Media	$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del |	West_Sales_01	West_Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Acc - 1000 Widgets est la seule opportunité partagée avec une équipe d'opportunité. Bill est le responsable des ventes de cette opportunité. Tony est le propriétaire de l'opportunité.

Conception du flux de données pour charger les données

Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données Salesforce et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.



Le flux de données extrait les données des objets Opportunity et OpportunityTeamMember, joint les données, puis les charge dans le jeu de données OppTeamMember.

Implémentons maintenant cette conception en JSON, qui est le format du fichier de définition du flux de données. Un fichier de définition de flux de données contient des transformations qui extraient, transforment et chargent des données dans un jeu de données.

En fonction de la conception, vous créez le JSON ci-dessous.

```
{
   "Extract_OpportunityTeamMember": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityTeamMember",
         "fields": [
            { "name": "Name" },
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "UserId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_Opportunity": {
```

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

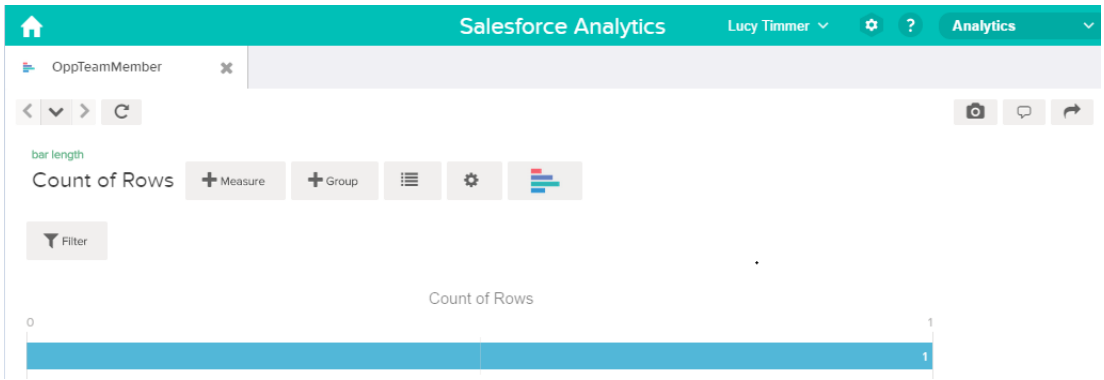
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
         "left_key": [
            "OpportunityId"
         ],
         "relationship": "TeamMember",
         "right": "Extract_Opportunity",
         "right_key": [
            "Id"
         ],
         "right_select": [
            "Name","Amount"
         ]
      }
   },
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppTeamMember",
         "name": "OppTeamMember",
         "source": "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
         "rowLevelSecurityFilter": ""
      }
   }
}
```

Si vous exécutiez ce flux de données, Wave Analytics générerait un jeu de données sans sécurité au niveau ligne. Ainsi, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données pourraient afficher l'opportunité partagée par l'équipe d'opportunité.

Dans l'exemple ci-dessous, Lucy pourrait afficher l'opportunité qui appartient à une équipe d'opportunité dont elle n'est pas membre.



Pour limiter l'accès aux enregistrements de ce jeu de données, vous devez appliquer la sécurité au niveau de la ligne.

Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

Vous décidez de mettre en oeuvre le prédicat ci-dessous dans le jeu de données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
'UserId' == "$User.Id"
```

Ce prédicat compare la colonne UserId du jeu de données à l'ID de l'utilisateur qui exécute la requête au jeu de données. La colonne UserId du jeu de données contient l'ID d'utilisateur du membre d'équipe associé à chaque opportunité. Pour déterminer l'ID de l'utilisateur qui exécute la requête, Wave Analytics examine l'ID de l'utilisateur qui soumet la requête dans l'objet User.

À chaque correspondance, Wave Analytics renvoie l'enregistrement à l'utilisateur.

Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne

Vous pouvez maintenant ajouter le prédicat au fichier de définition du flux de données.

Vous ajoutez le prédicat à la transformation Register qui enregistre le jeu de données OppTeamMember comme indiqué ci-dessous.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
{
   "Extract_OpportunityTeamMember": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "OpportunityTeamMember",
         "fields": [
            { "name": "Name" },
            { "name": "OpportunityId" },
            { "name": "UserId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_OpportunityTeamMember",
         "left_key": [
            "OpportunityId"
         ],
         "relationship": "TeamMember",
         "right": "Extract_Opportunity",
         "right_key": [
```

```
            "Id"
         ],
         "right_select": [
            "Name","Amount"
         ]
      }
   },
   "Register_Dataset": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppTeamMember",
         "name": "OppTeamMember",
         "source": "105_Augment_OpportunityTeamMember_Opportunity",
         "rowLevelSecurityFilter": "'UserId' == \"$User.Id\""
      }
   }
}
```

Création du jeu de données

Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.

ATTENTION: Pour exécuter les étapes de cet exemple de mise en oeuvre, assurez-vous de disposer de tous les objets et champs Salesforce requis, et n'utilisez pas un environnement de production. Assurez-vous que les modifications n'affectent pas les autres jeux de données que vous avez déjà créés. Effectuez une sauvegarde avant de modifier le fichier de définition du flux de données existant, car vous ne pouvez pas récupérer les anciennes versions du fichier.

Pour créer le jeu de données, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage ( ), puis sélectionnez **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.
3. Cliquez sur la liste des actions (1) du flux de données, puis sélectionnez **Télécharger** pour télécharger le fichier de définition de flux de données existant.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

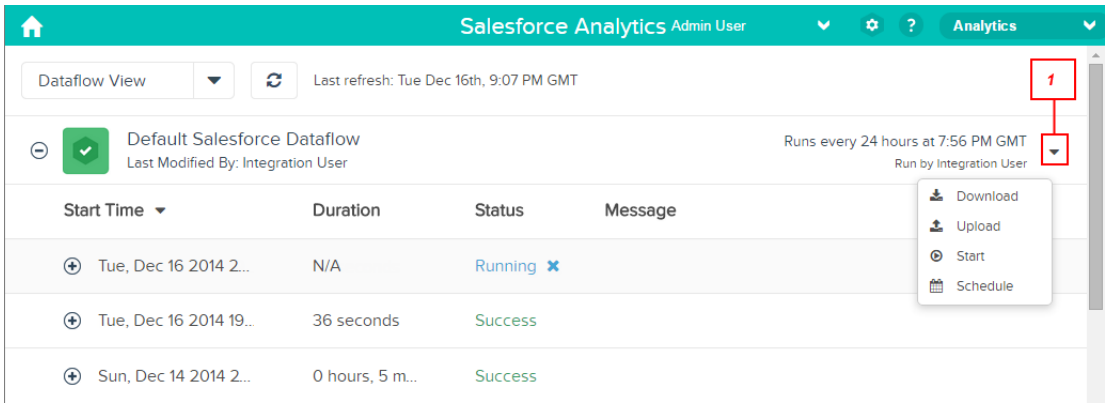
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour télécharger, charger, exécuter et suivre un flux de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".



4. Ouvrez le fichier de définition du flux de données dans un éditeur JSON ou texte.
5. Ajoutez le JSON déterminé à l'étape précédente.
6. Avant de sauvegarder le fichier de définition du flux de données, utilisez un outil de validation JSON afin de vérifier la validité du fichier JSON.

   Le chargement d'un fichier de définition de flux de données JSON non valide entraîne une erreur. L'outil de validation JSON est disponible sur Internet.
7. Enregistrez et fermez le fichier de définition du flux de données.
8. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Charger**.
9. Sélectionnez le fichier de définition du flux de données mis à jour, puis cliquez sur **Charger**.
10. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Exécuter** pour exécuter la tâche du flux de données.
11. Pour afficher le tout dernier statut d'une tâche du flux de données, cliquez sur le bouton **Actualiser les tâches** ( ).
    Vous pouvez consulter le jeu de données OppTeamMember une fois la tâche du flux de données terminée.

Remarque: Si vous ajoutez un prédicat à un jeu de données déjà créé, chaque utilisateur doit se déconnecter et se reconnecter pour appliquer le prédicat.

Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

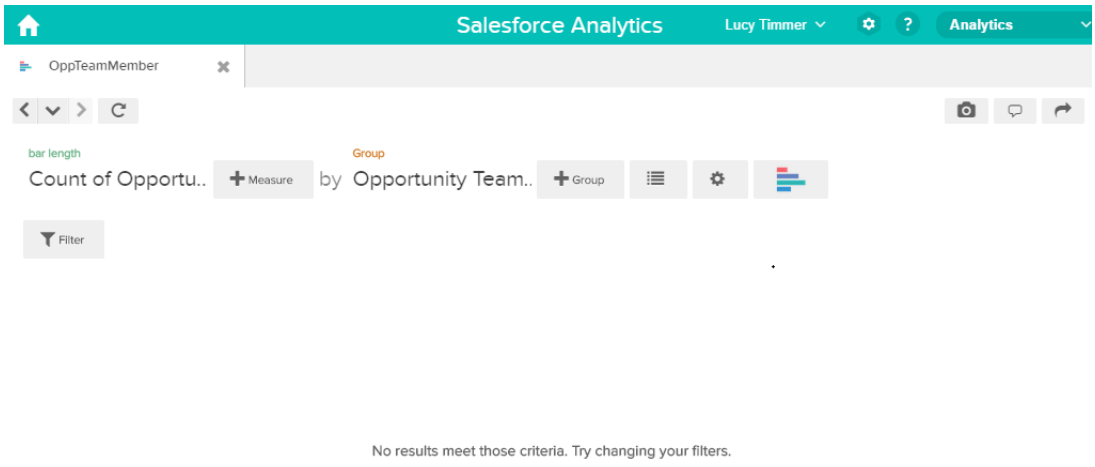
1. Connectez-vous à Wave Analytics en tant que Lucy.
2. Ouvrez l'opportunité OppTeamMember.
   Notez que Lucy ne peut plus afficher l'opportunité associée à l'équipe d'opportunité, car elle n'est pas membre de l'équipe.

Éditions

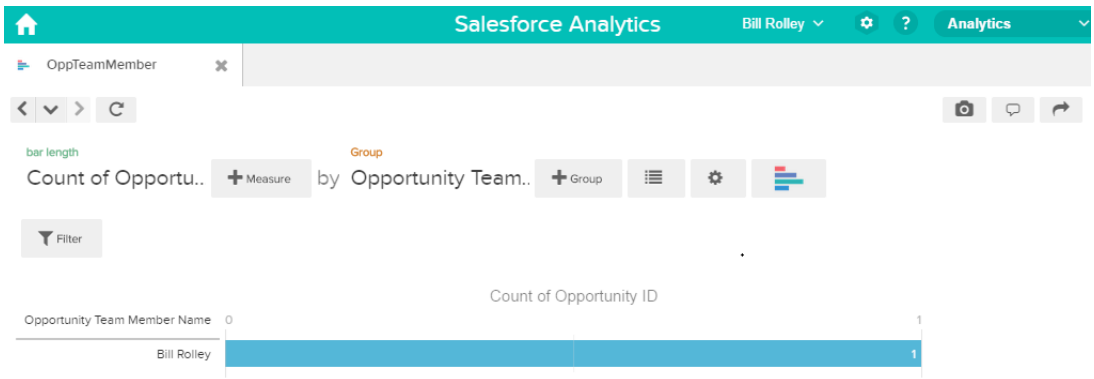
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



3. Déconnectez-vous, puis connectez-vous en tant que Bill.
   Bill peut afficher l'opportunité qui est partagée par l'équipe d'opportunité dont il est membre.



Exemple de sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles et la propriété de l'enregistrement

Examinons un exemple de création d'un jeu de données basé sur un fichier CSV, puis de mise en oeuvre de la sécurité au niveau de la ligne basée sur la hiérarchie des rôles Salesforce et la propriété de l'enregistrement. Dans cet exemple, vous allez créer un jeu de données qui contient toutes les opportunités. Pour limiter l'accès à chaque enregistrement du jeu de données, vous allez créer une stratégie de sécurité dans laquelle chaque utilisateur peut afficher uniquement les opportunités dont il est propriétaire ou qui appartiennent à ses subordonnés dans la hiérarchie des rôles Salesforce. Ce processus nécessite plusieurs étapes qui sont présentées dans les sections ci-après.

DANS CETTE SECTION :

1. Détermination des données à inclure dans le jeu de données
   Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer le jeu de données OppRoles qui contient toutes les opportunités, ainsi que les détails utilisateur de chaque propriétaire d'opportunité, notamment son nom complet, sa division et sa fonction.

2. Conception du flux de données pour charger les données
   Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.
3. Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données
   Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?
4. Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne
   Nous pouvons maintenant modifier le fichier de définition du flux de données afin de tenir compte du prédicat.
5. Création du jeu de données
   Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.
6. Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données
   Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Paramètres flatten

Détermination des données à inclure dans le jeu de données

Pour commencer, déterminez les données que vous souhaitez inclure dans le jeu de données. Dans cet exemple, vous allez créer le jeu de données OppRoles qui contient toutes les opportunités, ainsi que les détails utilisateur de chaque propriétaire d'opportunité, notamment son nom complet, sa division et sa fonction.

Vous obtenez les opportunités à partir de l'objet Opportunity et les détails utilisateur à partir de l'objet User. Les deux sont des objets Salesforce.

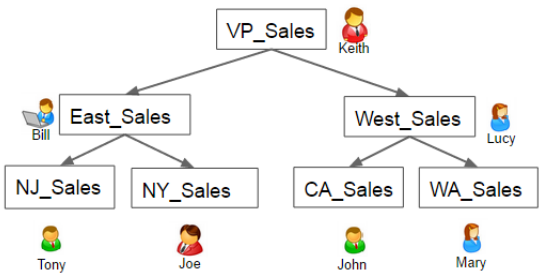
Dans cet exemple, votre organisation Salesforce comprend la hiérarchie des rôles et les utilisateurs ci-dessous.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



De plus, votre organisation inclut les opportunités ci-dessous, la plupart appartenant à Keith.

Action	Opportunity Name	Account Name	Amount	Close Date	Stage	Opportunity Owner Alias
Edit | Del	Acc - 1000 Widgets	Acc_salesrep		9/4/2014	Prospecting	Tony
Edit | Del	Acme - 1,200 Widgets	Acme	$140,000.00	6/14/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	Acme - 200 Widgets	Acme	$20,000.00	10/13/2012	Prospecting	Keith
Edit | Del	Acme - 600 Widgets	Acme	$70,000.00	8/10/2012	Needs Analysis	Keith
Edit | Del	ESales_01	East_Sales_acc_01		9/4/2014	Prospecting	Bill
Edit | Del	Global Media - 400 ...	Global Media	$40,000.00	7/13/2012	Id. Decision Makers	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 1,...	salesforce.com	$100,000.00	6/14/2012	Negotiation/Review	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 2,...	salesforce.com	$20,000.00	8/12/2012	Value Proposition	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$50,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	salesforce.com - 50...	Global Media	$500,000.00	5/12/2012	Closed Won	Keith
Edit | Del	West_Sales_01	West_Sales_Acc_01		9/4/2014	Prospecting	Lucy

Conception du flux de données pour charger les données

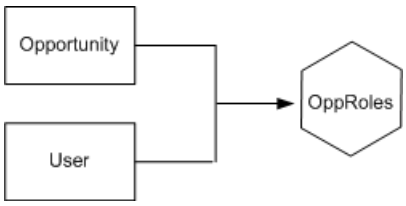
Nous devons maintenant déterminer comment le flux de données extrait les données et les charge dans un jeu de données. Pour commencer, vous créez la conception générale ci-dessous pour le flux de données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



Le flux de données extrait les données des objets Opportunity et User, joint les données, puis les charge dans le jeu de données OppRoles.

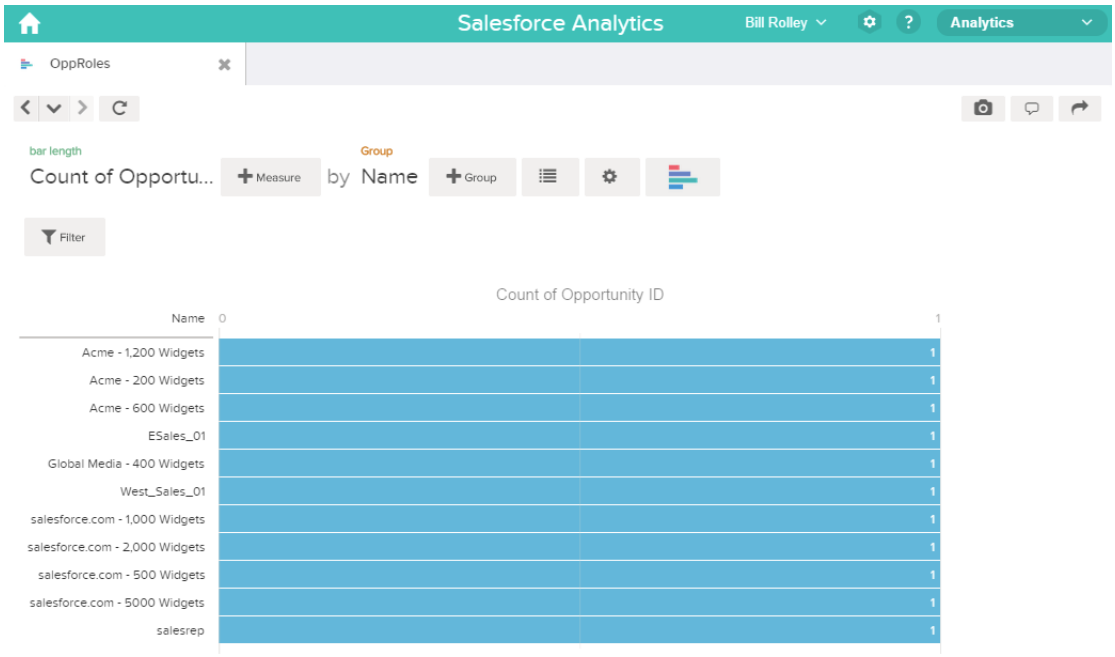
Implémentons maintenant cette conception en JSON, qui est le format du fichier de définition du flux de données. Un fichier de définition de flux de données contient des transformations qui extraient, transforment et chargent des données dans un jeu de données.

En fonction de la conception, vous créez le JSON ci-dessous.

```
{
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
      "object": "Opportunity",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "Amount" },
         { "name": "StageName" },
         { "name": "AccountId" },
         { "name": "OwnerId" }
        ]
      }
   },
   "Extract_User": {
```

```
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
      "object": "User",
      "fields": [
         { "name": "Id" },
         { "name": "Username" },
         { "name": "LastName" },
         { "name": "FirstName" },
         { "name": "Name" },
         { "name": "CompanyName" },
         { "name": "Division" },
         { "name": "Department" },
         { "name": "Title" },
         { "name": "Alias" },
         { "name": "CommunityNickname" },
         { "name": "UserType" },
         { "name": "UserRoleId" }
         ]
      }
   },
   "Augment_Opportunity_User": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunity",
         "left_key": [
            "OwnerId"
         ],
         "right": "Extract_User",
         "relationship": "Owner",
         "right_select": [
            "Name"
         ],
         "right_key": [
            "Id"
         ]
      }
   },
   "Register": {
      "action": "sfdcRegister",
      "parameters": {
         "alias": "OppRoles",
         "name": "OppRoles",
         "source": "Augment_Opportunity_User",
         "rowLevelSecurityFilter": ""
      }
   }
}
```

Si vous exécutiez ce flux de données, Wave Analytics générerait un jeu de données sans sécurité au niveau ligne. Ainsi, tous les utilisateurs qui ont accès au jeu de données pourraient afficher toutes les opportunités. Dans l'exemple ci-dessous, Bill pourrait afficher toutes les opportunités, y compris celles de son responsable Keith.



Pour limiter l'accès aux enregistrements de ce jeu de données, vous devez appliquer la sécurité au niveau de la ligne.

Détermination de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Il est temps de s'intéresser à la sécurité au niveau de la ligne. Comment allez-vous limiter l'accès à chaque enregistrement de ce jeu de données ?

Vous décidez de mettre en oeuvre le prédicat ci-dessous dans le jeu de données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId" || 'OwnerId' == "$User.Id"
```

Remarque: Le flux de données actuel ne contient aucune logique pour créer une colonne de jeu de données appelée « GParentRoleIDs ». ParentRoleIDs est un espace réservé pour le nom d'une colonne qui doit inclure cette information. À l'étape suivante, vous allez modifier le flux de données pour ajouter cette colonne au jeu de données. Le nom de la colonne change en fonction de votre configuration du flux de données.

En fonction du prédicat, Wave Analytics renvoie l'enregistrement d'opportunité si :

- L'utilisateur qui a soumis la requête est un parent de l'enregistrement d'opportunité selon la hiérarchie des rôles Salesforce. Wave Analytics détermine cette condition en fonction des ID de rôle dans la hiérarchie des rôles.

- Alternativement, l'utilisateur qui soumet la requête dans le jeu de données est le propriétaire de l'opportunité.

Examinons les deux parties de ce prédicat.

Partie du prédicat	Description
'ParentRoleIDs' == "$User.UserRoleId"	• ParentRoleIDs correspond à une colonne du jeu de données qui contient la liste des ID de rôle, séparés par une virgule, de tous les utilisateurs de niveau supérieur au propriétaire de l'opportunité dans la hiérarchie des rôles. Vous allez créer cette colonne du jeu de données dans la section suivante. • $User.UserRoleId correspond à la colonne UserRoleId de l'objet Utilisateur. Wave Analytics examine l'ID de rôle de l'utilisateur qui soumet la requête à partir de l'objet Utilisateur.
'OwnerId' == "$User.Id"	• OwnerId correspond à la colonne du jeu de données qui contient l'ID d'utilisateur du propriétaire de chaque opportunité. • $User.Id correspond à l'ID de colonne de l'objet Utilisateur. Wave Analytics examine l'ID de l'utilisateur qui soumet la requête à partir de l'objet Utilisateur.

Modification du flux de données basé sur la sécurité au niveau de la ligne

Nous pouvons maintenant modifier le fichier de définition du flux de données afin de tenir compte du prédicat.

Dans ce scénario, vous modifiez le flux de données en fonction du prédicat.

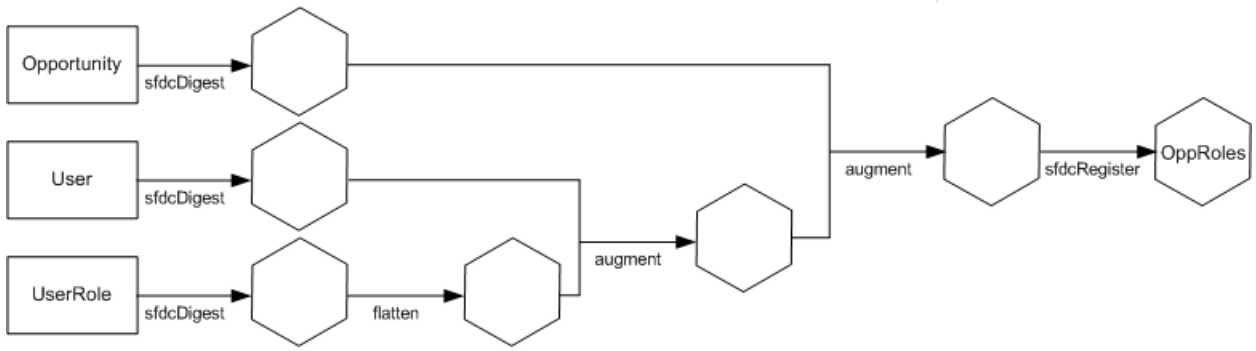
- Ajoutez une colonne dans le jeu de données pour stocker la liste des ID de rôle, séparés par une virgule, de tous les parents de chaque propriétaire d'opportunité. Lors de la définition du prédicat à l'étape précédente, vous avez provisoirement référencé cette colonne « ParentRoleIDs ». Pour ajouter la colonne, vous modifiez la conception du flux de données comme indiqué dans le diagramme ci-dessous :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



La nouvelle conception du flux de données inclut les modifications suivantes :

- Extrait les ID de rôle à partir de l'objet UserRole.
- Utilise la transformation Flatten pour générer une colonne qui stocke la liste des ID de rôle, séparés par une virgule, de tous les parents de chaque utilisateur. Lors de la définition du prédicat à l'étape précédente, vous avez provisoirement référencé cette colonne « ParentRoleIDs ».
- Lie la nouvelle colonne au jeu de données OppRoles.

- Ajoutez le prédicat à la transformation Register qui enregistre le jeu de données OppRoles.

Vous modifiez le flux de données comme indiqué ci-dessous.

```
{
   "Extract_Opportunity": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "Opportunity",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "Amount" },
            { "name": "StageName" },
            { "name": "AccountId" },
            { "name": "OwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_User": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "User",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
            { "name": "Username" },
            { "name": "LastName" },
            { "name": "FirstName" },
            { "name": "Name" },
            { "name": "CompanyName" },
            { "name": "Division" },
            { "name": "Department" },
            { "name": "Title" },
            { "name": "Alias" },
            { "name": "CommunityNickname" },
            { "name": "UserType" },
            { "name": "UserRoleId" }
         ]
      }
   },
   "Extract_UserRole": {
      "action": "sfdcDigest",
      "parameters": {
         "object": "UserRole",
         "fields": [
            { "name": "Id" },
```

```
            { "name": "ParentRoleId" },
            { "name": "RollupDescription" },
            { "name": "OpportunityAccessForAccountOwner" },
            { "name": "CaseAccessForAccountOwner" },
            { "name": "ContactAccessForAccountOwner" },
            { "name": "ForecastUserId" },
            { "name": "MayForecastManagerShare" },
            { "name": "LastModifiedDate" },
            { "name": "LastModifiedById" },
            { "name": "SystemModstamp" },
            { "name": "DeveloperName" },
            { "name": "PortalAccountId" },
            { "name": "PortalType" },
            { "name": "PortalAccountOwnerId" }
         ]
      }
   },
   "Flatten_UserRole": {
      "action": "flatten",
      "parameters": {
         "multi_field": "Roles",
         "parent_field": "ParentRoleId",
         "path_field": "RolePath",
         "self_field": "Id",
         "source": "Extract_UserRole"
      }
   },
   "Augment_User_FlattenUserRole": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_User",
         "left_key": [
            "UserRoleId"
         ],
         "relationship": "Role",
         "right": "Flatten_UserRole",
         "right_key": [
            "Id"
         ],
         "right_select": [
            "Roles",
            "RolePath"
         ]
      }
   },
   "Augment_Opportunity_UserWithRoles": {
      "action": "augment",
      "parameters": {
         "left": "Extract_Opportunity",
         "left_key": [
            "OwnerId"
         ],
         "right": "Augment_User_FlattenUserRole",
         "relationship": "Owner",
```

```
            "right_select": [
               "Name",
               "Role.Roles",
               "Role.RolePath"
            ],
            "right_key": [
               "Id"
            ]
         }
      },
      "Register": {
         "action": "sfdcRegister",
         "parameters": {
            "alias": "OppRoles",
            "name": "OppRoles",
            "source": "Augment_Opportunity_UserWithRoles",
          "rowLevelSecurityFilter": "'Owner.Role.Roles' == \"$User.UserRoleId\" || 'OwnerId'
 == \"$User.Id\""
         }
      }
}
```

Remarque: Dans cet exemple, le jeu de données inclut les colonnes Owner.Role.Roles et OwnerId. Un utilisateur peut afficher les valeurs de ces colonnes pour chaque enregistrement auquel il a accès.

Création du jeu de données

Vous disposez maintenant du fichier de définition du flux de données. Vous pouvez créer le jeu de données.

ATTENTION: Pour exécuter les étapes de cet exemple de mise en oeuvre, assurez-vous de disposer de tous les objets et champs Salesforce requis, et n'utilisez pas un environnement de production. Assurez-vous que les modifications n'affectent pas les autres jeux de données que vous avez déjà créés. Effectuez une sauvegarde avant de modifier le fichier de définition du flux de données existant, car vous ne pouvez pas récupérer les anciennes versions du fichier.

Pour créer le jeu de données, suivez la procédure ci-dessous.

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage ( ), puis sélectionnez **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La vue Tâches de la surveillance des données est affichée par défaut.
2. Sélectionnez la **vue Flux de données**.
3. Cliquez sur la liste des actions (1) du flux de données, puis sélectionnez **Télécharger** pour télécharger le fichier de définition de flux de données existant.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

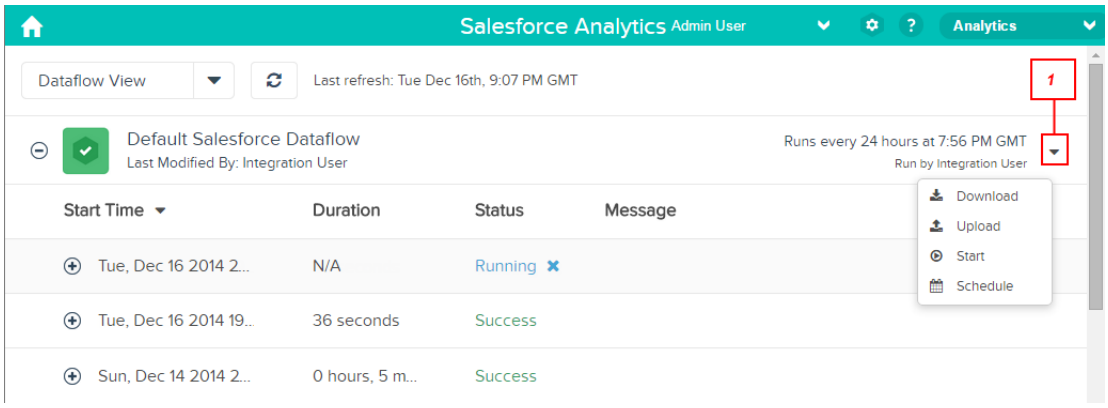
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour télécharger, charger, exécuter et suivre un flux de données :

- "Modifier les flux de données de Wave Analytics".



4. Ouvrez le fichier de définition du flux de données dans un éditeur JSON ou texte.
5. Ajoutez le JSON déterminé à l'étape précédente.
6. Avant de sauvegarder le fichier de définition du flux de données, utilisez un outil de validation JSON afin de vérifier la validité du fichier JSON.

   Le chargement d'un fichier de définition de flux de données JSON non valide entraîne une erreur. L'outil de validation JSON est disponible sur Internet.
7. Enregistrez et fermez le fichier de définition du flux de données.
8. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Charger**.
9. Sélectionnez le fichier de définition du flux de données mis à jour, puis cliquez sur **Charger**.
10. Dans la vue Flux de données de la surveillance des données, cliquez sur la liste des actions du flux de données, puis sélectionnez **Exécuter** pour exécuter la tâche du flux de données.
11. Pour afficher le tout dernier statut d'une tâche du flux de données, cliquez sur le bouton **Actualiser les tâches** ( ).
    Vous pouvez consulter le jeu de données OppRoles une fois la tâche du flux de données terminée.

Remarque: Si vous ajoutez un prédicat à un jeu de données déjà créé, chaque utilisateur doit se déconnecter et se reconnecter pour appliquer le prédicat.

Test de la sécurité au niveau de la ligne pour le jeu de données

Vous devez vérifier que le prédicat est correctement appliqué et que chaque utilisateur peut afficher les opportunités appropriées.

1. Connectez-vous à Wave Analytics en tant que Bill.
2. Ouvrez l'opportunité OppRoles.
   Notez que Bill ne peut plus afficher les opportunités de son responsable Keith. Désormais, il peut afficher uniquement son opportunité et celle de son subordonné Tony.

Éditions

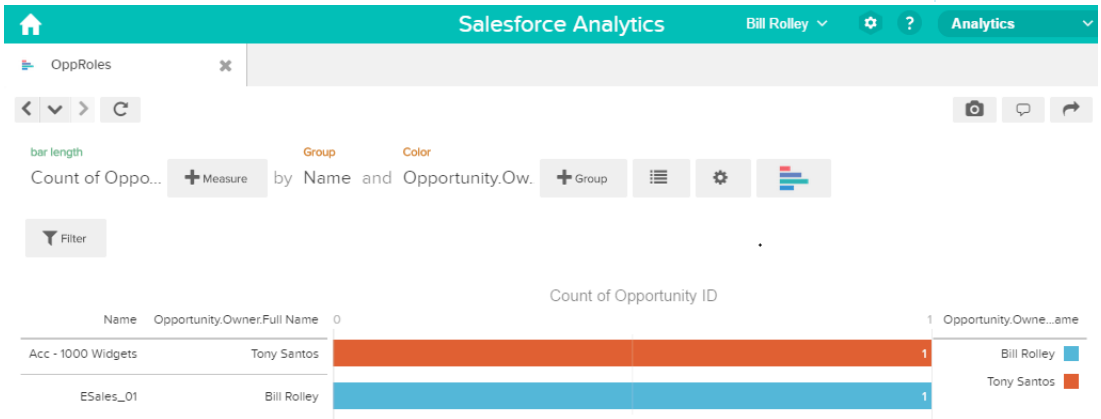
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

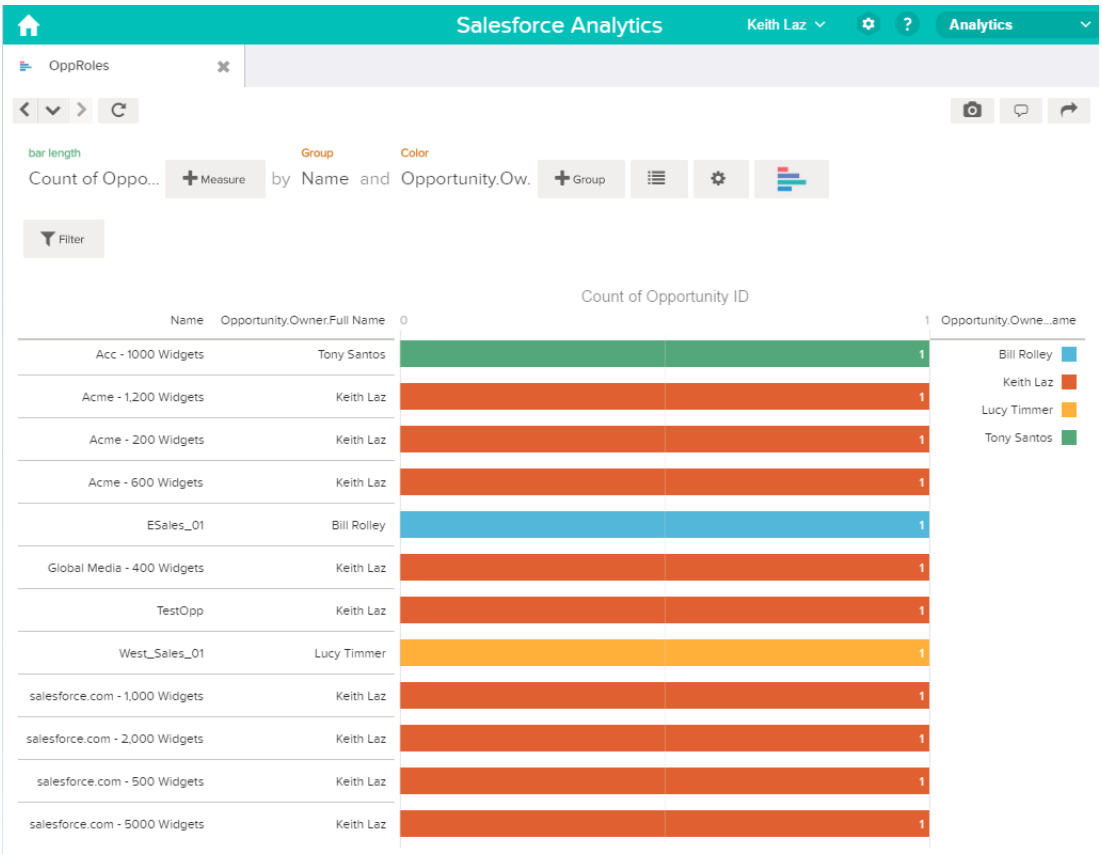
AUTORISATIONS UTILISATEUR

- ""
- ""



3. Déconnectez-vous, puis connectez-vous en tant que Keith.

   Comme prévu, Keith peut toujours afficher l'ensemble des opportunités.



Syntaxe d'une expression de prédicat

Lors de la définition de l'expression de prédicat, vous devez utiliser une syntaxe valide.

L'expression de prédicat doit respecter la syntaxe suivante :

```
<colonne du jeu de données> <opérateur> <valeur>
```

Par exemple, vous pouvez définir l'expression de prédicat suivante pour un jeu de données :

```
'UserId' == "$User.Id"
```

Vous pouvez créer des expressions de prédicat plus complexes telles que :

```
('Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Closed Won") && 'isDeleted' != "False"
```

Notez les exigences suivantes relatives à l'expression de prédicat :

- L'expression est sensible à la casse.
- L'expression ne peut pas dépasser 1 000 caractères.
- Un espace au moins doit séparer la colonne du jeu de données et l'opérateur, doit séparer l'opérateur et la valeur, et doit précéder et suivre les opérateurs logiques. Cette expression n'est pas valide : `'Revenue'>100`. Elle doit inclure des espaces, comme suit : `'Revenue' > 100`.

Si vous essayez d'appliquer un prédicat non valide à un jeu de données, une erreur s'affiche lorsqu'un utilisateur tente d'interroger le jeu de données.

DANS CETTE SECTION :

Colonnes de jeu de données dans une expression de prédicat
Vous pouvez inclure au moins une colonne de jeu de données dans une expression de prédicat.

Valeurs dans une expression de prédicat
La valeur d'une expression de prédicat peut être un littéral de chaîne ou un littéral numérique. Elle peut également être une valeur de champ de l'objet Utilisateur dans Salesforce.

Séquences d'échappement
Vous pouvez utiliser le caractère barre oblique inversée (\) pour échapper les caractères des noms de colonne et des valeurs de chaîne dans une expression de prédicat.

Prise en charge du jeu de caractères
Wave Analytics prend en charge les caractères UTF-8 dans les noms de colonne et les valeurs d'un jeu de données dans l'expression d'un prédicat. Wave Analytics remplace les caractères non-UTF-8 par le symbole UTF-8 ( ). Si Wave Analytics doit remplacer un caractère non-UTF-8 dans une expression de prédicat, les utilisateurs risquent d'obtenir des résultats de requêtes inattendus.

Caractères spéciaux
Certains caractères ont une signification particulière dans Wave Analytics.

Opérateurs
Vous pouvez utiliser des opérateurs de comparaison et des opérateurs logiques dans des expressions de prédicat.

Exemples d'expressions de prédicat
Examinez les exemples pour déterminer comment structurer une expression de prédicat.

Colonnes de jeu de données dans une expression de prédicat

Vous pouvez inclure au moins une colonne de jeu de données dans une expression de prédicat.

Notez les points suivants relatifs aux colonnes de jeu de données dans une expression de prédicat :

- Les noms de colonne sont sensibles à la casse.
- Les noms de colonne doivent être spécifiés entre guillemets simples ('). Par exemple, `'Region' == "Sud"`

  Remarque: Une série de caractères entre le guillemets doubles est traitée en tant que chaîne, pas comme un nom de colonne.

- Les guillemets simples dans les noms de colonne doivent être échappés. Par exemple, `'Team\'s Name' == "Comptes de la région Ouest"`

Valeurs dans une expression de prédicat

La valeur d'une expression de prédicat peut être un littéral de chaîne ou un littéral numérique. Elle peut également être une valeur de champ de l'objet Utilisateur dans Salesforce.

Notez les points suivants relatifs à chaque type de valeur.

Type de valeur	Exigences	Exemples d'expression de prédicat
Littéral de chaîne	Spécifié entre guillemets doubles et échappe les guillemets doubles.	• `'Owner' == "Amber"` • `' Stage name' == "Fermé gagné"`

Type de valeur	Exigences	Exemples d'expression de prédicat
Littéral numérique	Peut être un type de données flottant ou long. Pas spécifié entre guillemets.	• `'Expected_Revenue' >= 2000.00` • `'NetLoss' < -10000`
Valeur de champ	Pour référencer un champ de l'objet User, utilisez la syntaxe $User.[champ]. Utilisez le nom d'API du champ. Vous pouvez spécifier des champs standard ou personnalisés. Lorsque vous définissez un prédicat pour un jeu de données, vous devez avoir accès en lecture à tous les champs de l'objet User utilisé pour créer l'expression de prédicat. Cependant, lorsqu'un utilisateur interroge un jeu de données qui inclut un prédicat basé sur l'objet User, Wave Analytics utilise les autorisations d'accès de l'Utilisateur de sécurité Insights pour évaluer l'expression de prédicat basée sur l'objet User. Remarque: Par défaut, l'Utilisateur de sécurité n'est pas autorisé à accéder aux champs personnalisés de l'objet User. Pour accorder à l'Utilisateur de sécurité un accès en lecture à un champ, définissez la sécurité au niveau du champ dans le profil de l'Utilisateur de sécurité.	• `'Owner.Role' == "$User.UserRoleId"` • `'GroupID' == "$User.UserGroupId__c"`

Séquences d'échappement

Vous pouvez utiliser le caractère barre oblique inversée (\) pour échapper les caractères des noms de colonne et des valeurs de chaîne dans une expression de prédicat.

Vous pouvez utiliser la séquence d'échappement \' pour échapper un seul guillemet dans le nom d'une colonne. Par exemple :

```
'Team\'s Name' == "West Region Accounts"
```

Vous pouvez utiliser les séquences d'échappement ci-dessous pour des caractères spéciaux dans des valeurs de chaîne.

Séquence	Signification
\b	Un caractère de retour arrière
\n	Nouvelle ligne

Séquence	Signification
\r	Retour chariot
\t	Tabulation
\Z	CTRL+Z (ASCII 26)
\"	Un caractère guillemet double
\\	Un caractère barre oblique inversée
\0	Un caractère nul ASCII

Prise en charge du jeu de caractères

Wave Analytics prend en charge les caractères UTF-8 dans les noms de colonne et les valeurs d'un jeu de données dans l'expression d'un prédicat. Wave Analytics remplace les caractères non-UTF-8 par le symbole UTF-8 ( ). Si Wave Analytics doit remplacer un caractère non-UTF-8 dans une expression de prédicat, les utilisateurs risquent d'obtenir des résultats de requêtes inattendus.

Caractères spéciaux

Certains caractères ont une signification particulière dans Wave Analytics.

Caractère	Nom	Description
'	Guillemet simple	Entoure le nom de colonne d'un jeu de données dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : `'Expected_Revenue' >= 2000.00`
"	Guillemet double	Entoure une valeur de chaîne ou une valeur de champ dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : `'OpportunityOwner' == "Michael Vesti"`
( )	Parenthèses	Impose l'ordre d'évaluation d'une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : `('Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Fermé gagné") && 'isDeleted' != "False"`

Caractère	Nom	Description
$	Symbole du dollar	Identifie l'objet Salesforce dans une expression de prédicat. Remarque: Vous pouvez utiliser l'objet Utilisateur uniquement dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : `'Owner.Role' == "$User.UserRoleId"`
.	Point	Sépare le nom de l'objet et le nom du champ dans une expression de prédicat. Exemple d'expression de prédicat : `'Owner' == "$User.UserId"`

Opérateurs

Vous pouvez utiliser des opérateurs de comparaison et des opérateurs logiques dans des expressions de prédicat.

DANS CETTE SECTION :

Opérateurs de comparaison
Les opérateurs de comparaison renvoient true ou false.

Opérateurs logiques
Les opérateurs logiques renvoient true ou false.

Opérateurs de comparaison

Les opérateurs de comparaison renvoient true ou false.

Wave Analytics prend en charge les opérateurs de comparaison ci-dessous.

Opérateur	Nom	Description
==	Égal à	True si les opérandes sont égales. Les comparaisons de chaîne qui utilisent l'opérateur égal à sont sensibles à la casse. Exemple d'expressions de prédicat : `' Stage name' == "Fermé gagné"`
!=	Différent de	True si les opérandes sont différentes. Les comparaisons de chaîne qui utilisent l'opérateur différent de sont sensibles à la casse. Exemple d'expression de prédicat : `'isDeleted' != "False"`

Opérateur	Nom	Description
<	Inférieur à	True si l'opérande gauche est inférieure à l'opérande droite. Exemple d'expression de prédicat : `'Revenue' < 100`
<=	Inférieur ou égal à	True si l'opérande gauche est inférieure ou égale à l'opérande droite.
>	Supérieur à	True si l'opérande gauche est supérieure à l'opérande droite.
>=	Supérieur ou égal à	True si l'opérande gauche est supérieure ou égale à l'opérande droite.
dans	Filtre de liste à valeurs multiples	True si l'opérande gauche existe dans la liste des chaînes substituées par une liste de sélection à valeurs multiples (valeur de champ). Exemple d'expression de prédicat : `'Demog' in ["$User.Demographic__c"]` Dans cet exemple, `Demographic__c` est de type `multiPicklistField`. Pendant l'évaluation, le champ de la liste de sélection à valeurs multiples est remplacé par une liste de chaînes, avec une chaîne par élément sélectionné par l'utilisateur. Remarque: Les listes de valeurs séparées par une virgule ne sont pas prises en charge avec la construction en crochets.

Vous pouvez utiliser les opérateurs <, <=, > et >= uniquement avec des colonnes de mesure.

Opérateurs logiques

Les opérateurs logiques renvoient true ou false.

Wave Analytics prend en charge les opérateurs logiques ci-dessous.

Opérateur	Nom	Description
&&	AND logique	True si les deux opérandes sont true. Exemple d'expression de prédicat : 'Stage Name' == "Fermé gagné" && 'isDeleted' != "False"
||	OR logique	True si l'une des opérandes est true. Exemple d'expression de prédicat : 'Expected_Revenue' > 4000 || 'Stage Name' == "Fermé gagné"

Exemples d'expressions de prédicat

Examinez les exemples pour déterminer comment structurer une expression de prédicat.

Les exemples sont basés sur le jeu de données Opportunité ci-dessous.

Opportunity	Expected_Rev	Owner	OwnerRoleID	Stage_Name	IsDeleted
OppA	2000.00	Bill	20	Prospection	True
OppB	3000.00	Joe	22	Fermé gagné	False
OppC	1000.00	可爱的花	36	Fermé gagné	False
OppD	5000.00	O'Fallon	18	Prospection	True
OppE		Joe	22	Fermé gagné	True

Examinons quelque exemples pour comprendre comment construire une expression de prédicat.

Expression de prédicat	Détails
`'OwnerRoleID' == "$User.UserRoleId"`	Examine les valeurs de colonne de l'objet User.
`'Expected_Rev' > 1000 && 'Expected_Rev' <= 3000`	
`'Owner' = "Joe" || 'Owner' = "Bill"`	
`('Expected_Rev' > 4000 || 'Stage Name' == "Fermé gagné") && 'isDeleted' != "False"`	Les parenthèses spécifient l'ordre des opérations.
`'Stage Name' == "Fermé gagné" && 'Expected_Rev' > 70000`	
`'Owner' == "可爱的花"`	La chaîne contient des caractères Unicode.
`'Owner' == "O\'Fallon"`	Un guillemet droit dans une chaîne nécessite un caractère d'échappement.
`'Stage Name' == ""`	Recherche une chaîne vide.

Jeux de données

Un jeu de données est une collection de données associées, stockées sous un format dénormalisé, mais hautement compressé. Pour créer des jeux de données, plusieurs méthodes sont disponibles. Vous pouvez également modifier des jeux de données après leur création.

Conseil: Pour éviter d'atteindre la limite (250 millions) en nombre maximal de lignes dans des jeux de données, supprimez les jeux de données inutilisés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un jeu de données avec des données externes
Modification d'un jeu de données
Suppression d'un jeu de données

Démarrage, arrêt et replanification des tâches de flux de données

Une tâche de flux de données est exécutée selon un planning quotidien. Vous pouvez replanifier l'heure d'exécution de la tâche. Si vous ne voulez pas attendre l'heure d'exécution prévue, votre pouvez démarrer une tâche pour charger des données immédiatement. Vous pouvez également arrêter une tâche.

Remarque: Vous ne pouvez pas exécuter plusieurs instances d'un flux de données à la fois.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

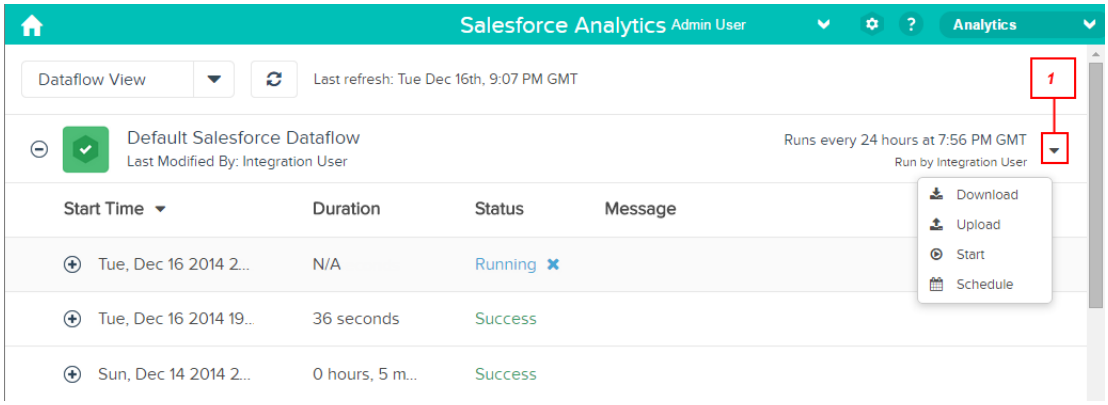
Pour accéder à la surveillance des données :

- "Modifier les flux de données Wave Analytics" ou "Gérer Wave Analytics"

Pour démarrer une tâche de flux de données :

- Modifier les flux de données de Wave Analytics

1. Dans Wave Analytics, cliquez sur l'icône Engrenage ( ), puis sur **Surveillance des données** pour ouvrir la surveillance des données.
   La surveillance des données comprend deux vues : la vue Flux de données et la vue Tâche. La vue Flux de données est affichée par défaut.
2. Pour exécuter des tâches dans le flux de données, cliquez sur la liste des actions (1) du flux de données.



La liste des actions comprend les options suivantes : **Télécharger**, **Charger**, **Démarrer** et **Planifier**.

3. Pour exécuter le flux de données immédiatement, cliquez sur **Démarrer** dans la liste des actions.
   La tâche de flux de données est ajoutée à la file d'attente des tâches. Pendant l'exécution du flux de données, le bouton **Démarrer** est grisé.
4. Pour arrêter une tâche de flux de données en cours d'exécution, cliquez sur ✖ en regard du statut de la tâche.
   Si vous cliquez sur **Démarrer** pour redémarrer un flux de données arrêté, la tâche recommence depuis le début (la tâche du flux de données ne reprend pas à l'endroit où elle a été interrompue).
5. Pour changer l'heure planifiée pour l'exécution du flux de données, cliquez sur **Planifier** dans la liste des actions.

Surveillance des données

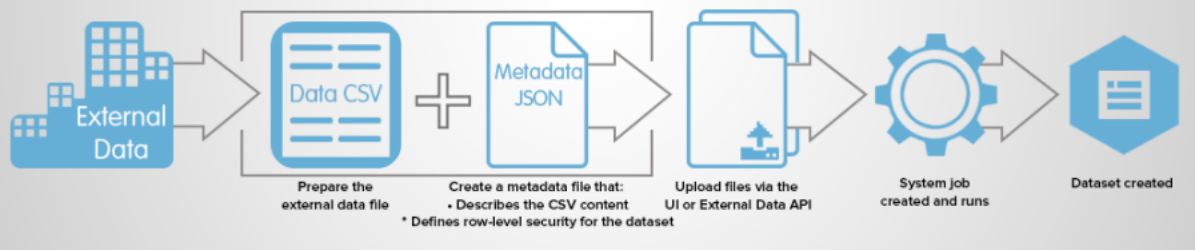
La surveillance des données fournit des options de gestion des tâches.

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Démarrage du flux de données
- Replanification du flux de données
- Surveillance d'une tâche de flux de données
- Surveillance d'un chargement de données externes

Données externes

Vous pouvez intégrer des données externes à Wave Analytics afin qu'elles soient disponibles pour des requêtes dans l'explorateur et le concepteur.



L'API des données externes permet de charger des fichiers de données externes dans Wave Analytics. L'API des données externes peut charger des fichiers .csv. Vous pouvez également spécifier la structure de vos données en définissant des métadonnées sous le format JSON.

L'API des données externes est disponible dans l'API version 31 et supérieure.

Les principales étapes du chargement de données externes à l'aide de l'API sont les suivantes :

1. Préparer vos données sous le format CSV puis créer un fichier de métadonnées afin de spécifier la structure des données.
2. Connecter par programmation à votre organisation Salesforce.
3. Configurer le chargement en insérant une ligne dans l'objet InsightsExternalData, puis définir les valeurs d'entrée, notamment le nom du jeu de données, le format des données et l'opération à exécuter sur les données.
4. Diviser vos données en blocs de 10 Mo, et charger les blocs dans des objets InsightsExternalData.
5. Démarrer le chargement en mettant à jour le champ `Action` dans l'objet InsightsExternalData.
6. Surveiller les mises à jour du statut de l'objet InsightsExternalData et vérifier que le chargement du fichier a réussi.

Exploration et visualisation des données

Parfois, lorsque vous examinez une gigantesque quantité de données commerciales, vous savez exactement ce que vous recherchez. D'autres fois, vous n'en avez aucune idée, mais vous reconnaissez les données qui s'affichent. Wave Analytics de Salesforce offre une méthode rapide et fluide pour découvrir les informations intéressantes que vos données contiennent, et pour créer des visuels adaptés.

Une fois vos données chargées, vous pouvez les explorer librement. Explorez les données à l'aide de visualisations interactives. Révélez des informations inattendues qui peuvent transformer votre activité. Laissez ensuite Wave Analytics générer des graphiques dynamiques, efficaces et riches en informations.

DANS CETTE SECTION :

Exploration et visualisation interactives de vos données

L'exploration des données est un processus interactif. Il comprend généralement les étapes suivantes : afficher, explorer, affiner, enregistrer et partager.

Accès à Wave Analytics

Accédez à Wave Analytics en ouvrant le menu des applications Force.com dans l'en-tête de Salesforce, puis en cliquant sur **Wave Analytics**.

Collectes de données dans Wave Analytics

Plusieurs types de collection de données sont disponibles à partir de la page d'accueil. Les jeux de données, les perspectives, les tableaux de bord et les applications représentent des niveaux de précision. Vous pouvez représenter les données brutes chargées dans vos systèmes sources ou des vues très épurées de vos données.

Concepts d'exploration des données

En apprenant à explorer et à visualiser vos données, il est utile de revoir les principaux concepts tels que la visualisation, la mesure et la dimension.

Exploration de vos données

Découvrez les informations inattendues que vos données peuvent révéler en les explorant et en les visualisant de façon interactive à l'aide des outils de l'explorateur.

Clonage d'une visualisation

Pour mieux exploiter une visualisation, clonez-la dans un nouvel onglet où vous pourrez poursuivre votre exploration tout en conservant l'original dans son propre onglet.

Sauvegarde d'une visualisation

Sauvegardez votre visualisation en tant que perspective.

Partage d'une visualisation

Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, en obtenant son URL unique ou en téléchargeant une capture d'écran de ce programme. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer. Pour partager sans octroyer l'accès aux ressources, utilisez l'option de capture d'écran.

Exportation d'une visualisation en tant qu'image

Exportez votre visualisation actuelle pour l'enregistrer dans un fichier image.

Exploration et visualisation interactives de vos données

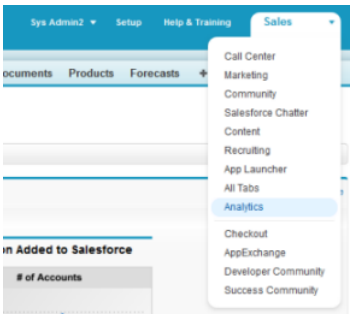
L'exploration des données est un processus interactif. Il comprend généralement les étapes suivantes : afficher, explorer, affiner, enregistrer et partager.

- Afficher : visualisez le jeu de données.
- Explorer : découvrez les limites et la présentation de vos données. Alternez entre les différentes vues, agrandissez et réduisez, et observez ce que renvoient les diverses options.
- Affiner : concentrez votre vue sur les données les plus importantes. Déterminez le niveau de détail et le classement le plus facile à comprendre pour vos collègues. Sélectionnez la visualisation du graphique la plus appropriée.
- Enregistrer : sauvegardez votre travail.
- Partager : montrez votre vue à d'autres utilisateurs. Pour une présentation plus formelle, élaborez un tableau de bord à partir de votre visualisation.

Accès à Wave Analytics

Accédez à Wave Analytics en ouvrant le menu des applications Force.com dans l'en-tête de Salesforce, puis en cliquant sur **Wave Analytics**.

1. Ouvrez Wave Analytics.



À partir de la page d'accueil, vous pouvez explorer l'ensemble des données auxquelles vous avez accès.

Collectes de données dans Wave Analytics

Plusieurs types de collection de données sont disponibles à partir de la page d'accueil. Les jeux de données, les perspectives, les tableaux de bord et les applications représentent des niveaux de précision. Vous pouvez représenter les données brutes chargées dans vos systèmes sources ou des vues très épurées de vos données.

- Un *jeu de données* contient une série de données sources spécialement mises en forme et optimisées pour l'exploration interactive.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder à Wave Analytics :
- Utiliser Wave Analytics

- Les *perspectives* correspondent à une vue particulière des données d'un jeu de données. Elles permettent d'explorer les données à l'aide d'analyses et de visualisations.
- Un *tableau de bord* est un ensemble organisé de graphiques, de métriques et de tableaux qui repose sur les données d'une ou de plusieurs perspectives.
- Une *application* contient n'importe quelle combinaison de tableaux de bord, de perspectives et de jeux de données qui permet de partager votre analyse des données avec des collègues. Les applications sont semblables à des dossiers : elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données, privés et partagés, et de contrôler le partage.

Concepts d'exploration des données

En apprenant à explorer et à visualiser vos données, il est utile de revoir les principaux concepts tels que la visualisation, la mesure et la dimension.

Une *visualisation* correspond généralement à un tableau ou à un graphique, par exemple un graphique à barres, un graphique en anneau, une chronologie ou une carte thermique. Elle peut également représenter des données dans un tableau, par exemple un tableau de comparaison ou un tableau croisé dynamique. Chaque visualisation est associée à une requête sous-jacente qui permet à Wave Analytics de récupérer les informations à partir de la source de données.

Une *mesure* est une valeur quantitative, par exemple un chiffre d'affaires ou un taux de change. Vous pouvez appliquer des formules mathématiques sur des mesures, par exemple pour calculer le chiffre d'affaires total et le taux de change minimum. Les Mesures ont un nom (chiffre d'affaires) et des valeurs (1 000 000 $). Lorsque vous visualisez un graphique dans Wave Analytics, il est important de tenir compte des points suivants :

- Le graphique affiche une fraction de vos données en fonction d'une quantité ou d'un montant, ou il affiche des données tabulaires.
- Une mesure est généralement *agrégée* d'une certaine façon, ce qui signifie qu'une formule lui a été appliquée. Par exemple, lorsque vous consultez un jeu de données pour la première fois, généralement une simple agrégation, telle que le nombre de lignes, est affichée. Généralement, vous agrégez les données en utilisant une autre méthode (somme, moyenne, maximum, etc.) en explorant, en modifiant ou en ajoutant des mesures, mais vous spécifiez toujours la méthode d'agrégation lors de la sélection de la mesure.
- Vous pouvez identifier les mesures par leur position (éléments les plus à gauche dans le coin supérieur gauche d'une perspective) et par le texte indiquant la méthode d'agrégation (par exemple Somme du chiffre d'affaires).

ATTENTION: Si vous exécutez une requête qui agrège des mesures (par exemple, une somme ou un regroupement) et que le résultat dépasse la limite définie pour un champ numérique (36 028 797 018 963 967), la valeur est excessive et Wave Analytics renvoie un résultat incorrect.

Une *dimension* est une valeur qualitative, par exemple une région, un nom de produit ou un numéro de modèle. Les dimensions sont pratiques pour regrouper et filtrer vos données. Contrairement aux mesures, vous ne pouvez pas appliquer des formules mathématiques sur des dimensions. De la même façon que les mesures, les dimensions ont un nom (région/province) et des valeurs (nord-est). L'heure est généralement considérée en tant que dimension plutôt qu'une mesure.

Exploration de vos données

Découvrez les informations inattendues que vos données peuvent révéler en les explorant et en les visualisant de façon interactive à l'aide des outils de l'explorateur.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

DANS CETTE SECTION :

Affichage de vos données dans une perspective

Lorsque vous examinez les données en mode d'exploration, vous utilisez une *perspective*. Une perspective regroupe plusieurs aspects : elle affiche vos données dans un jeu de données, elle permet d'explorer les données dans une représentation graphique et sert de base à l'élaboration de tableaux de bord.

Regroupement des données en catégories

Regroupez les données pour les organiser et les afficher dans des catégories pratiques. Par exemple, pour rechercher des modèles saisonniers dans vos cycles commerciaux, regroupez les données des opportunités par le mois de conclusion des affaires.

Filtrage de vos données

Appliquez des filtres dans une perspective afin de simplifier votre graphique et mettre en évidence le jeu de données le plus important pour votre service commercial, projet ou équipe de direction. Par exemple, limitez votre visualisation à certains exercices fiscaux.

Modification de l'ordre de tri

Déterminez si les données de visualisation de votre graphique sont triées par ordre ascendant, descendant, ou non triées.

Modification du type de graphique

Passez d'un type de graphique à un autre pour déterminer les options de visualisation qui illustrent le mieux vos données.

Modification des mesures

Votre choix de mesures définit la visualisation globale et détermine l'étendue de votre exploration. Par exemple, changez la mesure ainsi que la méthode d'agrégation de « Nombre d'opportunités » à « Total des montants ». Ajoutez ensuite une deuxième mesure pour afficher les deux visualisations côte à côte.

Modification de l'échelle du graphique

Modifiez l'échelle d'un graphique, par exemple l'application d'une échelle logarithmique. Les options disponibles dépendent du type de graphique.

Création de colonnes calculées à l'aide du tableau de comparaison

Utilisez le tableau de comparaison pour définir des formules personnalisées avec des colonnes de données. Affichez les mesures les unes à côté des autres et effectuez des calculs sur les colonnes et les lignes du tableau.

Retour à une vue précédente à l'aide de l'historique

L'exploration de vos données peut emprunter de multiples chemins, qui ne sont pas tous riches en enseignements. Vous pouvez toutefois revenir en arrière. L'explorateur enregistre l'historique complet de votre activité dans une perspective. Si une modification de votre perspective ne donne aucun résultat intéressant, ou si vous souhaitez simplement revoir ces superbes animations, utilisez l'historique pour rétablir rapidement un état antérieur de votre visualisation.

Application de groupes et de filtres par copier-coller en utilisant le presse-papiers de votre navigateur

Vous naviguez parfois dans plusieurs directions en explorant un jeu de données, par exemple pour essayer différents regroupements ou observer les données sous plusieurs angles. Au lieu d'explorer une perspective de façon linéaire et d'utiliser l'outil historique pour revenir en arrière puis partir dans une nouvelle direction, vous pouvez explorer plusieurs directions à la fois en ouvrant le même jeu de données sous plusieurs onglets Wave Analytics. Utilisez ensuite la fonction copier-coller de l'explorateur afin de répliquer des regroupements et des filtres spécifiques d'un onglet à l'autre.

Affichage de la requête sous-jacente de votre perspective

Wave Analytics utilise le langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language) en arrière-plan dans les perspectives et les tableaux de bord afin de regrouper des données pour les visualisations. Ouvrez le visualiseur SAQL pour examiner la requête SAQL sous-jacente en cours d'écriture ou pour la copier et l'utiliser à un autre emplacement.

Affichage de vos données dans une perspective

Lorsque vous examinez les données en mode d'exploration, vous utilisez une *perspective*. Une perspective regroupe plusieurs aspects : elle affiche vos données dans un jeu de données, elle permet d'explorer les données dans une représentation graphique et sert de base à l'élaboration de tableaux de bord.

1. Dans la page d'accueil, cliquez sur un jeu de données ou sur une perspective.
   Une perspective s'ouvre sous un nouvel onglet. Par exemple, la perspective ci-dessous s'ouvre sur un graphique à barres qui montre le nombre de lignes dans le jeu de données d'une opportunité.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

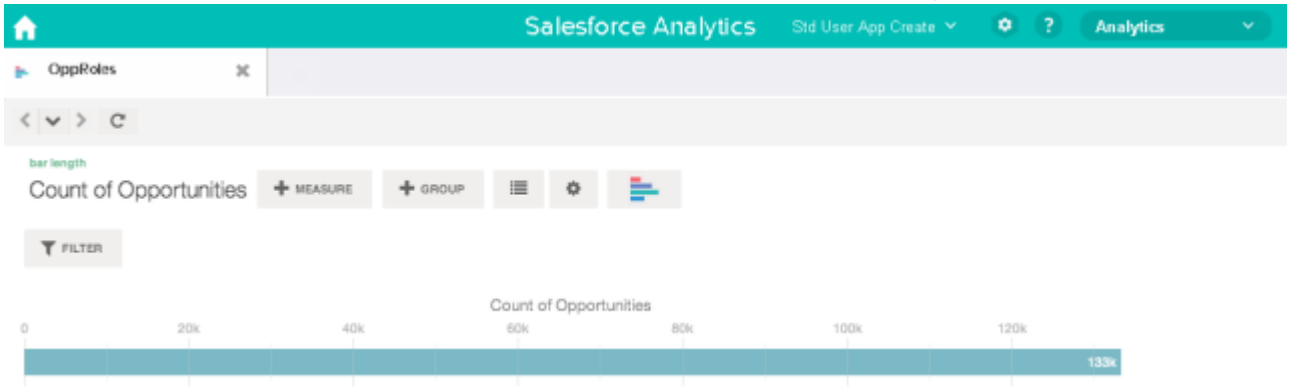
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"



Regroupement des données en catégories

Regroupez les données pour les organiser et les afficher dans des catégories pratiques. Par exemple, pour rechercher des modèles saisonniers dans vos cycles commerciaux, regroupez les données des opportunités par le mois de conclusion des affaires.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

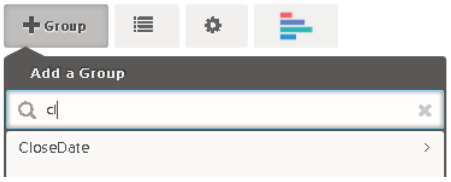
Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

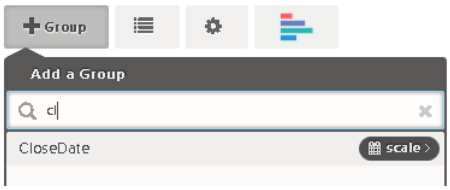
1. Cliquez sur le bouton **Groupe**.

2. Dans la zone de recherche, saisissez les premières lettres de la dimension avec laquelle vous souhaitez regrouper les données, par exemple Date de fermeture.

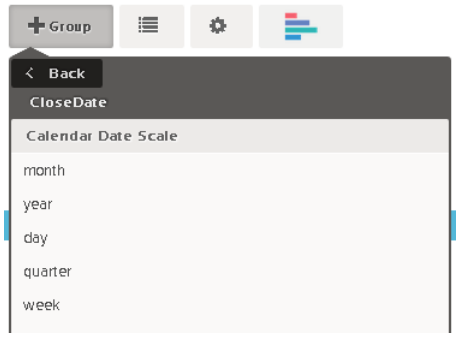
   Les dimensions de vos données déterminent les catégories disponibles pour le regroupement.



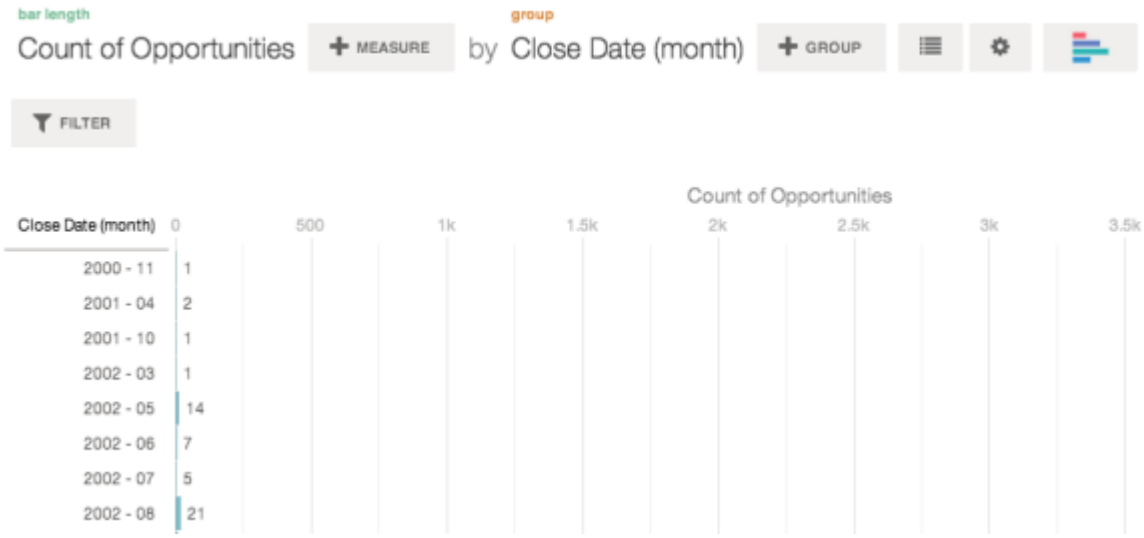
3. Survolez la ligne Date de fermeture. Cliquez sur le bouton **Échelle** affiché à droite.



4. Dans la liste Échelle de dates du calendrier, cliquez sur Mois.

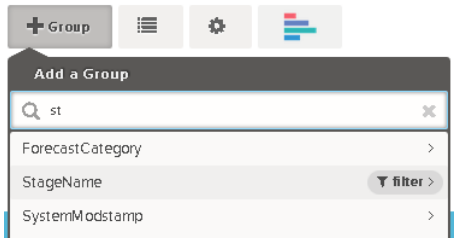


Le graphique à barres passe d'une barre unique à plusieurs barres qui présentent les données organisées séparément par année et par mois de conclusion.



5. Pour ajouter un deuxième regroupement, également appelé *regroupement empilé*, cliquez sur le bouton **Groupe**. Dans la case de recherche, saisissez la dimension StageName, puis sélectionnez-la.

   À ce stade, nous nous contentons d'ajouter un groupe. Si vous aviez cliqué sur le bouton **Filtrer**, un groupe et un filtre auraient été ajoutés.



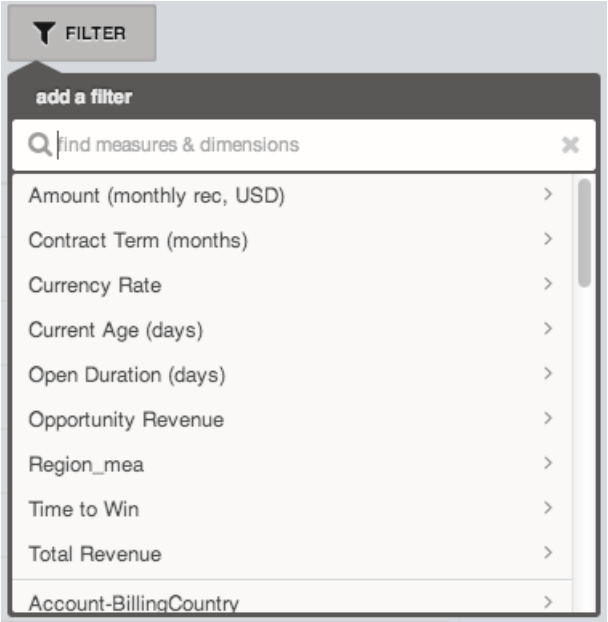
La visualisation change pour afficher les données organisées par les deux dimensions. Une couleur est attribuée à chaque catégorie des entrées du dernier sous-groupe et la légende des couleurs est affichée à droite. Une perspective peut inclure jusqu'à quatre regroupements.

Filtrage de vos données

Appliquez des filtres dans une perspective afin de simplifier votre graphique et mettre en évidence le jeu de données le plus important pour votre service commercial, projet ou équipe de direction. Par exemple, limitez votre visualisation à certains exercices fiscaux.

1. Cliquez sur **Filtrer**.

Dans la boîte de dialogue Ajouter un filtre, les mesures sont répertoriées en haut, suivies des dimensions.



2. Sélectionnez la dimension FiscalYear.
   Les valeurs de FiscalYear sont affichées.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

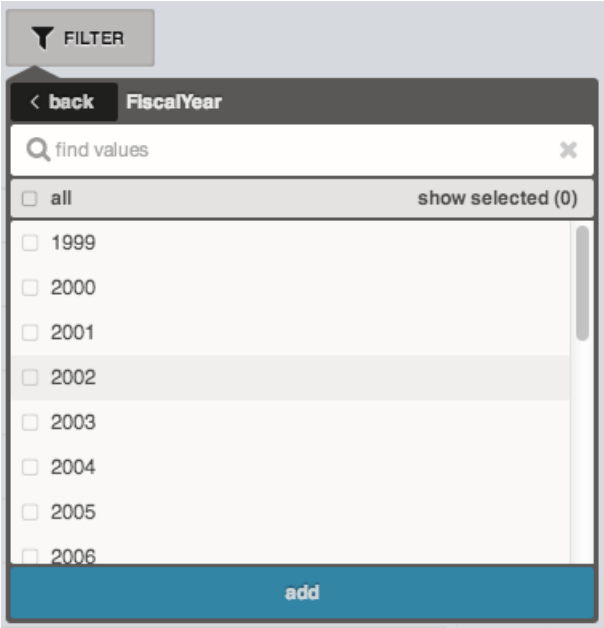
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

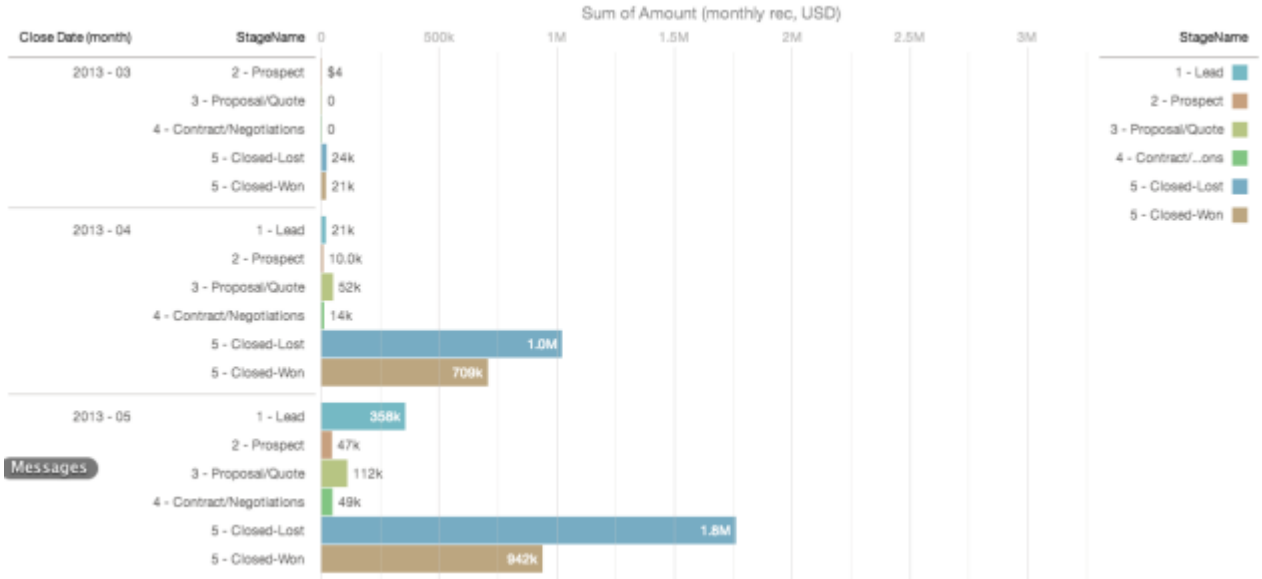
Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"



3. Sélectionnez 2012 et 2013, puis cliquez sur **Ajouter**. Si vous utilisez la case de recherche pour retrouver des valeurs de filtrage, notez que la recherche est sensible à la casse.
   Le filtre que vous avez appliqué est affiché en regard du bouton **Filtrer**.

La visualisation du graphique change pour afficher les données des exercices fiscaux 2012 et 2013.



Modification de l'ordre de tri

Déterminez si les données de visualisation de votre graphique sont triées par ordre ascendant, descendant, ou non triées.

1. Cliquez sur le bouton **Options**.

2. Dans la boîte de dialogue, sélectionnez **Asc**, (tri acendant) **Dsc** (tri descendant) ou **Désactivé** (non trié).

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

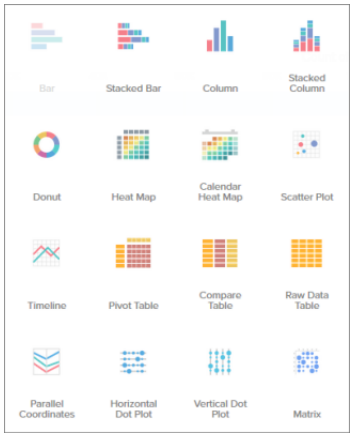
- "Utiliser Wave Analytics"

Modification du type de graphique

Passez d'un type de graphique à un autre pour déterminer les options de visualisation qui illustrent le mieux vos données.

1. Cliquez sur le bouton **Modifier le type de graphique**.

Une galerie des types de graphique disponibles pour cette perspective s'affiche. Seules les visualisations valides pour la requête sous-jacente sont affichées.



Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

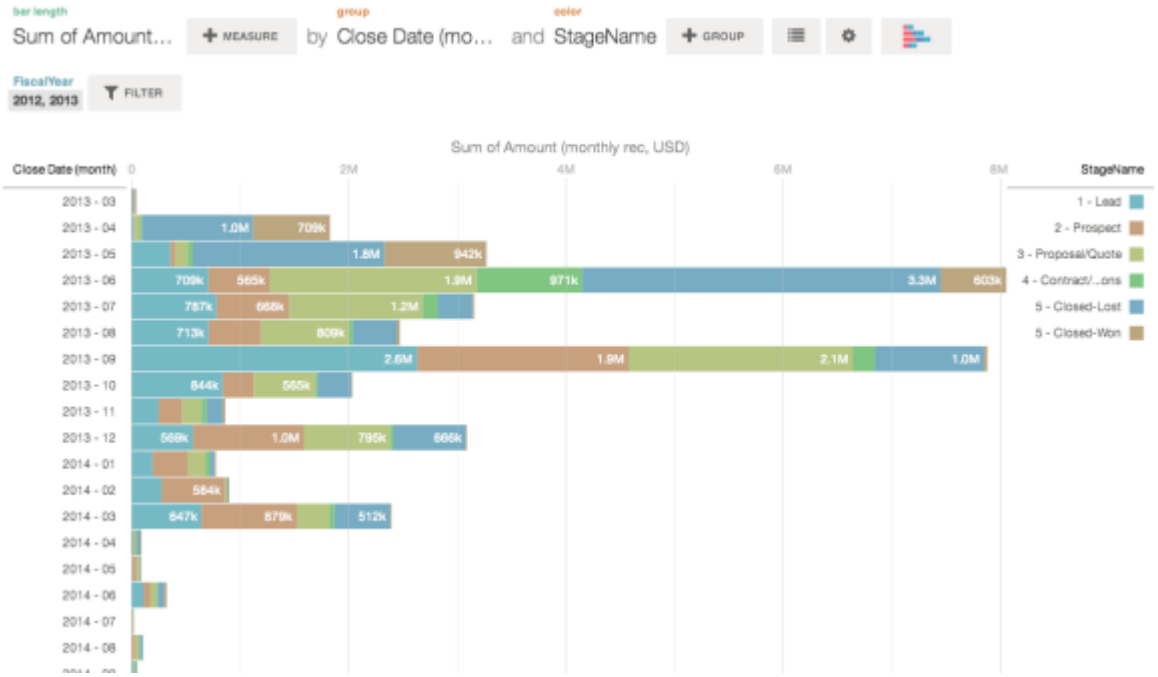
Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

2. Survolez un type de graphique pour déterminer le nombre de mesures et de dimensions qui conviennent à ce type de visualisation.

   Par exemple, un graphique à secteurs peut inclure une mesure et une ou deux dimensions.

3. Cliquez sur le type de graphique souhaité, par exemple Barre empilée.
   La visualisation du graphique change.



Modification des mesures

Votre choix de mesures définit la visualisation globale et détermine l'étendue de votre exploration. Par exemple, changez la mesure ainsi que la méthode d'agrégation de « Nombre d'opportunités » à « Total des montants ». Ajoutez ensuite une deuxième mesure pour afficher les deux visualisations côte à côte.

1. Cliquez sur l'agrégation **Somme**, puis sur la mesure Montant (enregistrement mensuel, USD). La visualisation change pour afficher le Total des montants.

2. Pour ajouter une deuxième mesure, cliquez sur le bouton **Mesure**.

3. Cliquez sur l'agrégation **Moyenne**, puis sur la mesure Durée ouverte (jours).

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

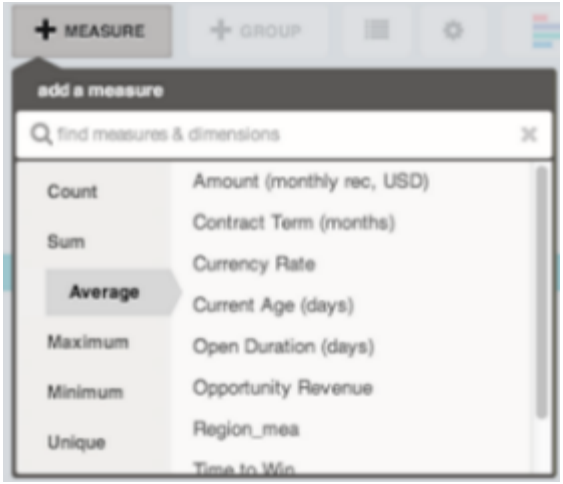
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

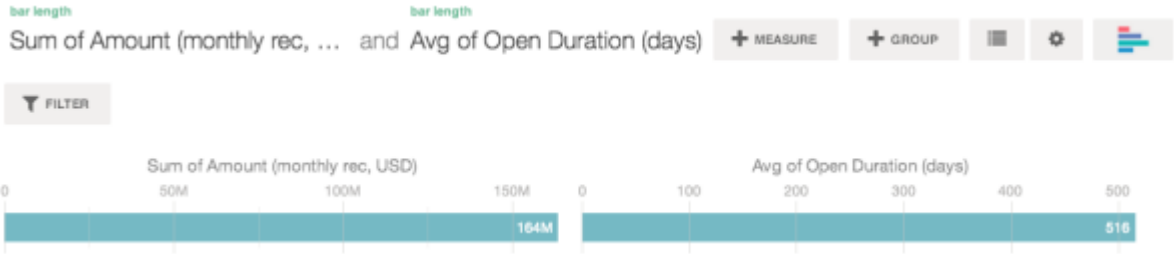
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

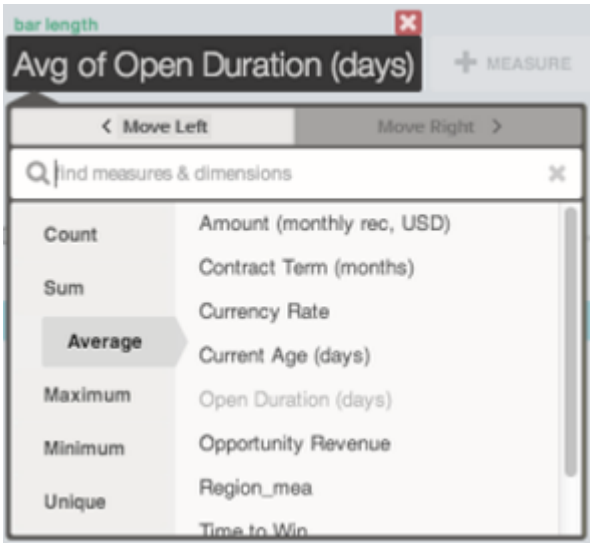
- "Utiliser Wave Analytics"



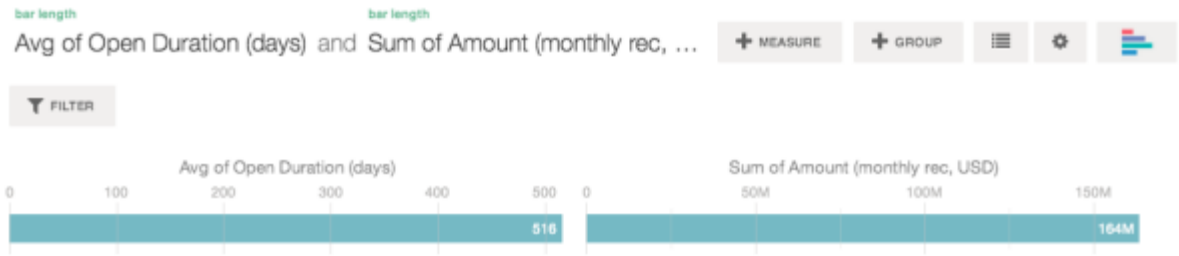
La nouvelle mesure est affichée à droite.



4. Pour déplacer la nouvelle mesure vers la gauche, cliquez sur Moy de Durée ouverte (jours), puis sur **< Déplacer à gauche**.



Les deux visualisations échangent leur position.



5. Pour ajouter des mesures, cliquez de nouveau sur le bouton **Mesure**.

   Vous pouvez avoir au maximum quatre mesures dans une perspective.

Modification de l'échelle du graphique

Modifiez l'échelle d'un graphique, par exemple l'application d'une échelle logarithmique. Les options disponibles dépendent du type de graphique.

1. Cliquez sur le bouton **Options**.

2. Dans la boîte de dialogue, sélectionnez une échelle.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

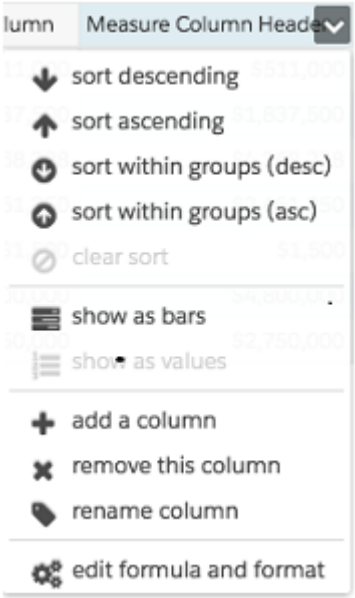
- "Utiliser Wave Analytics"

Création de colonnes calculées à l'aide du tableau de comparaison

Utilisez le tableau de comparaison pour définir des formules personnalisées avec des colonnes de données. Affichez les mesures les unes à côté des autres et effectuez des calculs sur les colonnes et les lignes du tableau.

1. Sélectionnez le **tableau de comparaison** dans la galerie de types de graphique.

2. Ajoutez des dimensions en cliquant sur **Groupe**.
3. Modifiez la première mesure en cliquant sur la sélection de **cellules** (« Nombre de lignes »). Ajoutez d'autres mesures en cliquant sur la flèche dans l'en-tête de la colonne des mesures puis sélectionnez **ajouter une colonne**.



Une fois la nouvelle colonne sélectionnée, cliquez sur la sélection de **cellules** pour modifier la mesure. Vous pouvez également appliquer un filtre en cliquant sur l'en-tête d'une colonne de mesure pour la sélectionner puis cliquer sur **Filtrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

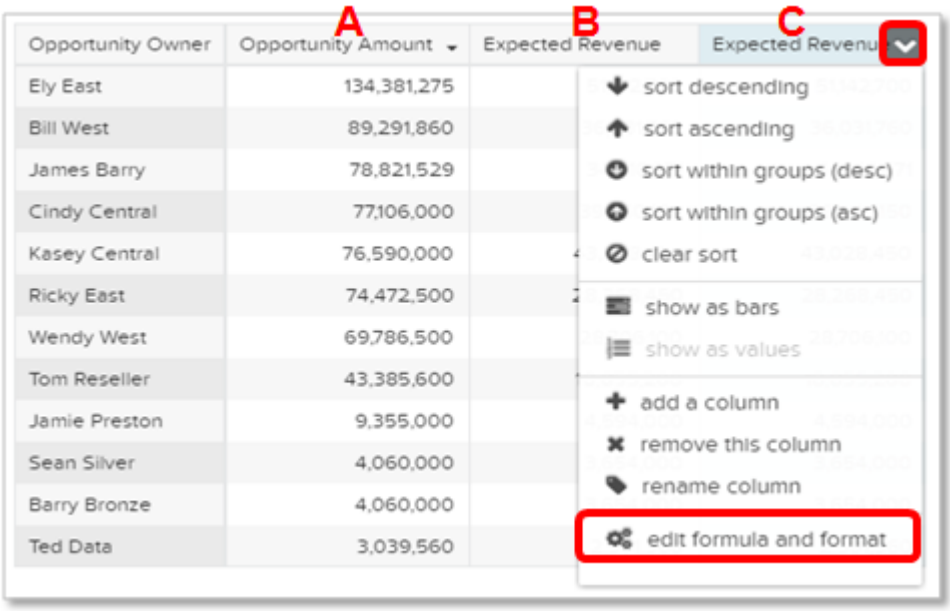
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"



Veuillez noter que les colonnes de dimensions se trouvent sur la gauche et les colonnes de mesures sur la droite. Les colonnes de mesures sont identifiées dans les formules par A, B, C, etc, A étant la colonne la plus à gauche.

4. Ajoutez une colonne de mesure pour y ajouter une formule personnalisée puis sélectionnez **modifier la formule et le format** dans le menu déroulant.

Dans le champ **formule**, créez des formules à l'aide des opérateurs de ce tableau.

Remarque: Les colonnes de mesures sont identifiées par des lettres majuscules, de gauche à droite.

Symbole	Exemples	Calcul
+	A+B, A+100	Addition, appliquée par ligne.
-	A-B, A-100	Soustraction, appliquée par ligne.
/	A/B, A/100	Division, appliquée par ligne.

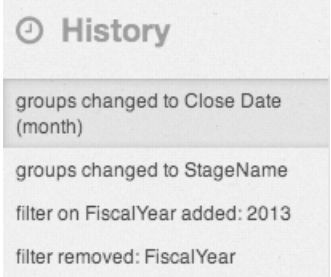
Symbole	Exemples	Calcul
*	A*B, A*100	Multiplication, appliquée par ligne.
( )	(B-A)/(A*100)	Parenthèses pour grouper des opérations.

Conseil: Utilisez les tableaux de comparaison pour les calculs simples. Si une valeur calculée spécifique est souvent requise ou plus complexe, pensez à effectuer le calcul au niveau des données sources.

Retour à une vue précédente à l'aide de l'historique

L'exploration de vos données peut emprunter de multiples chemins, qui ne sont pas tous riches en enseignements. Vous pouvez toutefois revenir en arrière. L'explorateur enregistre l'historique complet de votre activité dans une perspective. Si une modification de votre perspective ne donne aucun résultat intéressant, ou si vous souhaitez simplement revoir ces superbes animations, utilisez l'historique pour rétablir rapidement un état antérieur de votre visualisation.

1. Cliquez sur le bouton **Afficher l'historique** dans l'en-tête.
   Un menu latéral répertorie l'historique de toutes les actions que vous avez exécutées dans la perspective.



2. Sélectionnez un élément dans la liste pour accéder à ce point. Vous pouvez également utiliser les boutons pour passer à l'**Étape suivante** et à l'**Étape précédente** de la liste.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :
- "Utiliser Wave Analytics"

Application de groupes et de filtres par copier-coller en utilisant le presse-papiers de votre navigateur

Vous naviguez parfois dans plusieurs directions en explorant un jeu de données, par exemple pour essayer différents regroupements ou observer les données sous plusieurs angles. Au lieu d'explorer une perspective de façon linéaire et d'utiliser l'outil historique pour revenir en arrière puis partir dans une nouvelle direction, vous pouvez explorer plusieurs directions à la fois en ouvrant le même jeu de données sous plusieurs onglets Wave Analytics. Utilisez ensuite la fonction copier-coller de l'explorateur afin de répliquer des regroupements et des filtres spécifiques d'un onglet à l'autre.

Dans la page d'accueil, chaque fois que vous cliquez sur un jeu de données, il s'ouvre sous un nouvel onglet. Les outils copier-coller de l'explorateur peuvent être utilisés lorsque plusieurs onglets contiennent le même jeu de données.

1. Si les types de graphique que vous visualisez permettent de sélectionner un sous-ensemble des données, sélectionnez en cliquant, ou par cliquer-déposer, dans le graphique.
   Tous les éléments, à l'exception des données sélectionnées, ne sont pas disponibles.
2. Cliquez sur le bouton **Actions**.

3. Copiez la sélection dans le presse-papiers de votre navigateur. Cliquez sur **Copier** pour capturer les éléments sélectionnés dans le presse-papiers. Vous pouvez ensuite coller votre sélection en tant que groupe ou en tant que filtre. Cliquez sur **Mettre en évidence** pour capturer les éléments sélectionnés dans le presse-papiers et les appliquer en tant que filtre au graphique actuel.
4. Basculez vers un autre onglet Wave Analytics qui contient le même jeu de données.
5. Cliquez sur le bouton **Actions**.

6. Appliquez la sélection du presse-papiers au graphique actuel. Cliquez sur **Coller en tant que groupe** pour afficher les données regroupées par les dimensions sélectionnées. Cliquez sur **Coller en tant que filtre** pour afficher les données avec votre sélection appliquée en tant que filtre.

   Pour restaurer le jeu de données complet d'un graphique, annulez votre sélection en cliquant sur , puis sur **Effacer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

Affichage de la requête sous-jacente de votre perspective

Wave Analytics utilise le langage SAQL (Salesforce Analytics Query Language) en arrière-plan dans les perspectives et les tableaux de bord afin de regrouper des données pour les visualisations. Ouvrez le visualiseur SAQL pour examiner la requête SAQL sous-jacente en cours d'écriture ou pour la copier et l'utiliser à un autre emplacement.

1. Ouvrez le menu Options ( ) pour accéder au contrôle **Afficher SAQL**.

2. Sélectionnez **Activé**.

   Le volet Requête SAQL s'ouvre. Continuez l'exploration et examinez votre travail exprimé en SAQL.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

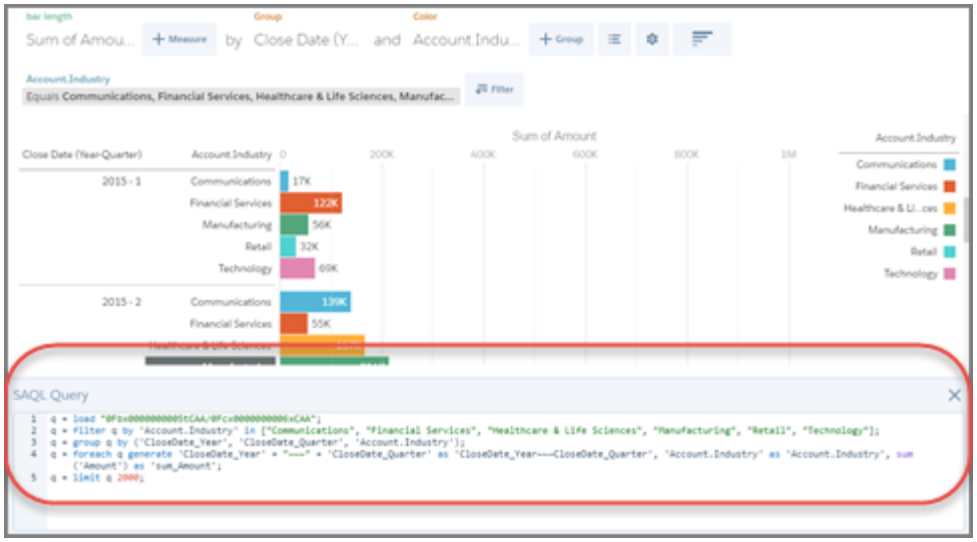
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics



Pour plus d'informations sur SAQL, reportez-vous à *Wave Analytics SAQL Reference*.

Clonage d'une visualisation

Pour mieux exploiter une visualisation, clonez-la dans un nouvel onglet où vous pourrez poursuivre votre exploration tout en conservant l'original dans son propre onglet.

1. Cliquez sur l'icône **Cloner dans un nouvel onglet**.

2. Poursuivez votre exploration dans le nouvel onglet, en utilisant la visualisation. Une fois que vous avez obtenu la nouvelle vue que vous voulez conserver, cliquez sur **Enregistrer** puis de nouveau sur **Cloner dans un nouvel onglet**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

Sauvegarde d'une visualisation

Sauvegardez votre visualisation en tant que perspective.

1. Cliquez sur l'icône **Enregistrer**.

2. Saisissez un titre et une description pour votre perspective, puis sélectionnez l'application dans laquelle vous souhaitez l'enregistrer.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

Partage d'une visualisation

Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, en obtenant son URL unique ou en téléchargeant une capture d'écran de ce programme. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer. Pour partager sans octroyer l'accès aux ressources, utilisez l'option de capture d'écran.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"

1. Cliquez sur **Partager**.

2. Cliquez sur l'onglet de la méthode de partage souhaitée :
   a. **Publier dans un fil** publie sur Chatter une image et un lien vers la perspective, le tableau de bord, l'application. Sélectionnez le fil **Utilisateur** ou **Groupe**, saisissez le nom puis saisissez votre commentaire. Vous pouvez également supprimer l'image depuis votre publication en la survolant et en cliquant sur le **x**. Veuillez noter que les images publiées sont publiques.
   b. **Obtenir l'URL** fournit une URL unique vers la ressource. Copiez le lien puis collez-le où vous souhaitez le partager.
   c. **Obtenir une capture d'écran** génère une image statique à partager sans octroyer l'accès. Cliquez sur l'image pour la télécharger au format de fichier .png.
3. Le cas échéant, cliquez sur **Attribuer l'accès** pour définir le niveau d'accès au partage.
4. Cliquez sur **Terminé**.

Remarque: Pour partager une visualisation, vous devez accorder l'accès à l'application qui la contient. Les perspectives, jeux de données et tableaux de bord de l'application partagée par défaut sont accessibles à tous les utilisateurs de Wave Analytics, sauf si les administrateurs ont restreint l'accès. Toutes les autres applications sont privées, sauf si un utilisateur disposant d'un accès Responsable à l'application les a explicitement partagées avec un utilisateur, un groupe ou un rôle spécifique.

Exportation d'une visualisation en tant qu'image

Exportez votre visualisation actuelle pour l'enregistrer dans un fichier image.

1. Cliquez sur le bouton **Actions**.

2. Cliquez sur **Exporter dans une image**.
   Une nouvelle fenêtre de navigateur s'ouvre avec la visualisation dans un fichier image .png.
3. Cliquez avec le bouton droit sur l'image, puis sélectionnez **Enregistrer l'image sous**.
4. Saisissez le nom du fichier, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Principaux éléments d'un tableau de bord Wave

Un tableau de bord n'est pas conçu seulement pour être lu. Il doit susciter une conversation qui s'appuie sur un ou plusieurs jeux de données importants pour votre société. Ne vous contentez pas de regarder les images, mais utilisez les outils du tableau de bord pour mieux analyser les données importantes. Essayez, cliquez et explorez !

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

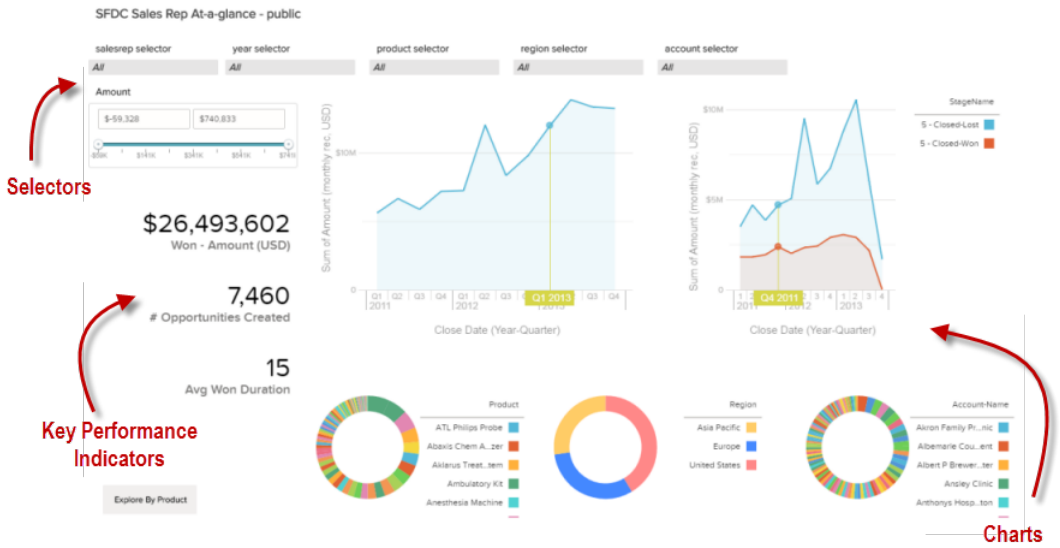
Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

- "Utiliser Wave Analytics"



Un tableau de bord Salesforce Wave se lit de façon interactive, en cliquant sur les éléments affichés. Chaque élément est une image d'une requête de base de données filtrée et active.

Sélecteurs

Un sélecteur permet de filtrer sur une valeur particulière importante pour vous. Par exemple, vous pouvez définir les curseurs maximum et minimum dans un sélecteur de plage pour que le tableau de bord affiche uniquement les montants compris dans une plage spécifique. Observez l'évolution des tableaux et des chiffres sur la page lorsque vous ajustez les curseurs. Les sélecteurs sont souvent associés entre eux dans une séquence qui permet d'approfondir progressivement votre exploration. Par exemple, vous pouvez utiliser un sélecteur pour examiner les ventes d'un produit, utiliser le sélecteur suivant pour filtrer les ventes par région, puis

utiliser le sélecteur suivant pour filtrer les régions des ventes par compte. Il existe plusieurs types de sélecteur, tels que des listes, des sélecteurs, des dates et des sélecteurs de plages.

Indicateurs de performance clés

Certaines informations sont mieux représentées par un seul chiffre. Certains éléments numériques peuvent être affectés par les actions de filtrage que vous sélectionnez dans les tableaux ou les sélecteurs. Par exemple, dans un graphique à barres qui présente les encours de commerciaux individuels, un clic sur une barre spécifique peut modifier un élément numérique afin de refléter la valeur de la barre spécifique au lieu de la valeur totale.

Tableaux

Une grande variété de graphiques présente les données sous plusieurs angles. De nombreuses parties de graphiques sont interactives. Par exemple, cliquez sur une barre d'un graphique à barres et observez les résultats. Un clic sur une barre filtre la requête que le graphique à barres représente. Votre révision modifie d'autres valeurs de ce graphique, des valeurs dans d'autres graphiques et l'affichage de valeurs numériques.

Élaboration de tableaux de bord Wave

Vous avez exploré vos données, en sélectionnant des thèmes et des modèles utiles. Vous avez créé une ou plusieurs perspectives. Vous pouvez maintenant concevoir un tableau de bord pour aider votre audience à convertir les données en décisions.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Voici à quoi ressemble un tableau de bord complet. Nous allons présenter les principales étapes de la création de tableaux de bord, ainsi que les meilleures pratiques et des conseils de conception.

Deux tableaux de bord ne sont jamais totalement identiques. Chaque tableau de bord raconte une histoire unique. Le volume d'informations que vous pouvez afficher dans un tableau de bord est infini. Par conséquent, nous n'allons pas développer des procédures précises.

Conseil: Les étapes sont présentées dans l'ordre, mais vous pouvez suivre votre propre séquence et certaines étapes sont facultatives.

DANS CETTE SECTION :

1. Planification de votre Tableau de bord
   L'élaboration d'un tableau de bord qui fournit en permanence des informations pertinentes nécessite de planifier et de faire des choix. Planifiez un tableau de bord qui met en évidence des thèmes précis que votre audience peut intégrer et convertir en actions, et qui accepte des mises à jour permanentes afin de présenter des informations réalistes au fil du temps.
2. Esquisse de votre Tableau de bord
   Il est recommandé de faire un croquis de votre tableau de bord sur papier ou sur tableau blanc avant de vous lancer dans son élaboration. Vous pouvez ainsi anticiper l'utilisation du tableau de bord par votre audience et combler les lacunes potentielles.
3. Élaboration du Tableau de bord
   Lorsque vous avez défini l'objectif et la présentation de votre tableau de bord, vous pouvez le créer et assembler les différentes parties.
4. Convertion de votre tableau de bord vers Flex Designer (bêta)
   Flex Dashboard Designer offre un alignement sur la grille pour créer rapidement des tableaux de bord esthétiques, et un glissé-déposé amélioré pour positionner les widgets sur la zone de dessin du concepteur. Lorsque vous redimensionnez le navigateur, la largeur des colonnes s'ajuste automatiquement, tout en préservant leurs tailles relatives. Pour agrandir votre espace de travail, masquez les perspectives et les paneaux de propriétés pendant la modification d'un tableau de bord. Le Flex Designer offre des outils intégrés pour créer des perspectives dans le concepteur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?

Planification de votre Tableau de bord

L'élaboration d'un tableau de bord qui fournit en permanence des informations pertinentes nécessite de planifier et de faire des choix. Planifiez un tableau de bord qui met en évidence des thèmes précis que votre audience peut intégrer et convertir en actions, et qui accepte des mises à jour permanentes afin de présenter des informations réalistes au fil du temps.

Il est recommandé de commencer avec un plan préalablement écrit du tableau de bord. Utilisez cette planification pour définir l'objet principal du tableau de bord et vous y tenir. Identifiez la question, le processus commercial ou le groupe d'utilisateurs spécifique auquel s'adresse le tableau de bord et éliminez tous les éléments qui ne s'y rapportent pas.

1. Quelle est l'audience ?

Le tableau de bord sera-t-il utilisé par l'équipe de direction, l'équipe marketing, une équipe commerciale ou un autre groupe ? Il est important de s'assurer que chaque tableau de bord présente des données spécifiques à une audience unique.

Par exemple, pour un responsable commercial qui prépare un tableau de bord pour une réunion hebdomadaire avec son équipe commerciale, l'audience correspond aux participants à la réunion.

2. Quels éléments l'audience doit-elle mesurer ?

À quelles questions l'audience doit-elle répondre pour atteindre ses objectifs ? Dans notre exemple avec le responsable commercial, supposons que l'audience souhaite consulter les encours de chaque commercial et les encours totaux.

3. À quelle fréquence l'audience doit-elle mettre à jour ses connaissances ?

   L'équipe de direction a-t-elle besoin d'informations financières trimestrielles ? L'équipe marketing souhaite-t-elle suivre les chiffres quotidiens de génération de pistes ?

   Pour comprendre l'implication des principales tâches dans la création d'un tableau de bord, dans les sections suivantes, nous allons créer un tableau de bord pour une équipe commerciale qui se réunit toutes les semaines afin d'examiner le statut de ses encours.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Quel type de tableau de bord dois-je créer ?

Esquisse de votre Tableau de bord

Il est recommandé de faire un croquis de votre tableau de bord sur papier ou sur tableau blanc avant de vous lancer dans son élaboration. Vous pouvez ainsi anticiper l'utilisation du tableau de bord par votre audience et combler les lacunes potentielles.

Notez que dans Wave Analytics, un graphique permet avant tout de poser des questions, et non d'illustrer une conclusion. Un tableau de bord efficace invite l'audience à explorer et à rechercher des informations toujours plus précises et plus utiles.

Tenez compte des meilleures pratiques ci-dessous, largement acceptées, en esquissant votre propre tableau de bord.

1. Classez les éléments par priorité, de haut en bas et de gauche à droite.

   Dans les langues lues de gauche à droite, les personnes examinent les données en commençant par le coin supérieur gauche et en progressant vers le bas. Tenez compte de la langue de l'audience dans votre conception. Si l'attention ou le temps de votre audience est limité, placez les éléments importants aux endroits les plus visibles.

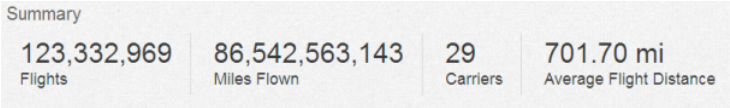
   a. Placez les graphiques d'informations générales et opérationnelles en haut, et les graphiques d'informations de support en bas.

   b. Regroupez les filtres en haut ou à gauche pour les mettre en évidence.

   c. Placez en haut à gauche les informations qui peuvent être consultées en un coup d'oeil et les détails plus bas.

      Par exemple, placez les valeurs qui affichent une seule mesure, par exemple le chiffre d'affaires du trimestre, en haut à gauche.

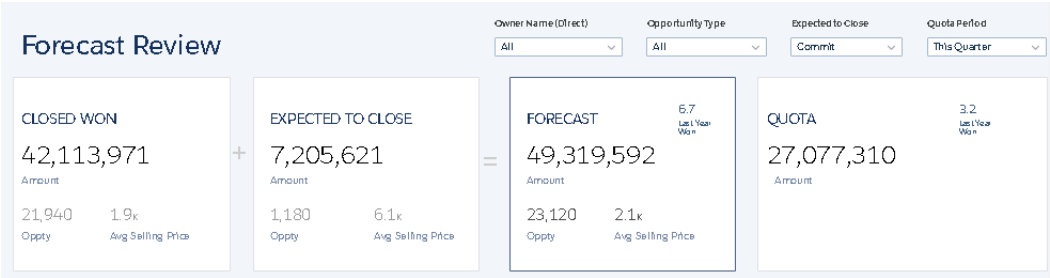
Mise en évidence des éléments que l'audience souhaite consulter en un coup d'oeil



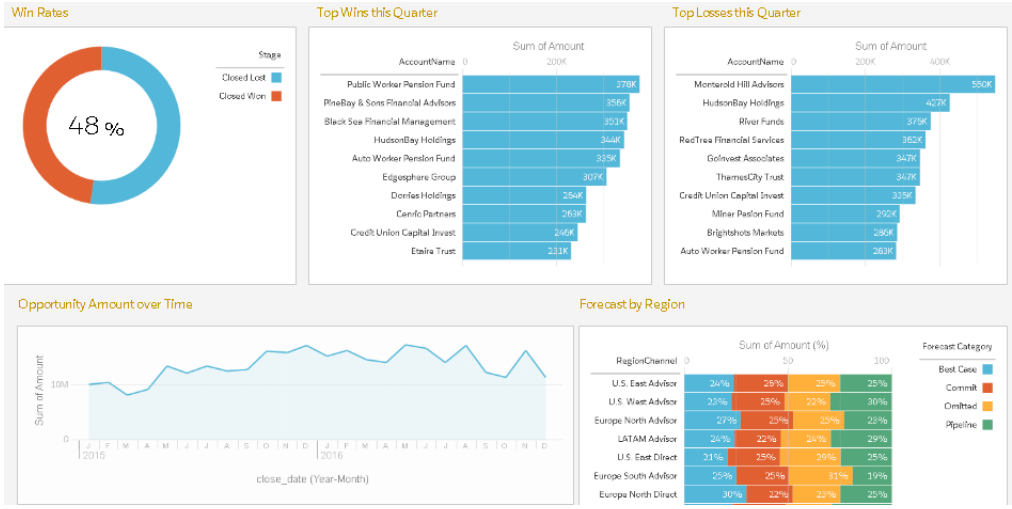
2. Sélectionnez des types de graphique basés sur les caractéristiques des données, pas sur leur présentation ou leur originalité.

   Par exemple, si la plupart de vos graphiques affichent l'évolution de valeurs au fil du temps, choisissez des graphiques en courbes.

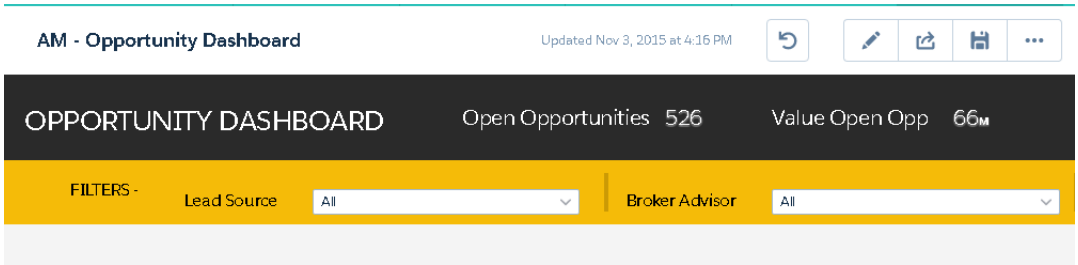
3. Utilisez des conteneurs pour encadrer et organiser les éléments associés dans le tableau de bord.



4. Appliquez des étiquettes aux sections et aux graphiques pour annoter le tableau de bord.



5. Utilisez des couleurs pour définir les sections.



6. Ne surchargez pas le tableau de bord, laissez des espaces vides.

   Si l'étiquette ou le titre d'un graphique semble trop court, demandez-vous si le graphique remplit correctement sa fonction. Des données bien choisies parlent d'elles-mêmes.

Élaboration du Tableau de bord

Lorsque vous avez défini l'objectif et la présentation de votre tableau de bord, vous pouvez le créer et assembler les différentes parties.

Un tableau de bord Wave est un ensemble de widgets qui, combinés, restituent le contexte de données sous plusieurs angles. Les widgets sont des unités comprenant des informations que vous souhaitez présenter à votre audience. Il existe plusieurs types de widget, notamment des visualisations basées sur des requêtes, des tableaux, des filtres ou des images.

Dans les sections suivantes, nous allons examiner un exemple qui illustre l'élaboration d'un tableau de bord des encours avec différents types de widget.

DANS CETTE SECTION :

1. Création du tableau de bord

   Lorsque vous créez un tableau de bord, vous pouvez appliquer une présentation pré-intégrée ou commencer par une zone de dessin vide pour créer votre propre présentation. Pour élaborer le tableau de bord, vous pouvez utiliser le concepteur de tableau de bord d'origine ou, si votre organisation l'a activé, le nouveau concepteur de tableau de bord Flex. Dans notre exemple, nous utiliserons le concepteur d'origine.

2. Ajout d'indicateurs de performance clés au tableau de bord
   Parfois, un simple chiffre peut fournir une mesure rapide et essentielle de l'activité. Par exemple, le nombre total de requêtes de support ouvertes et le nombre de nouvelles requêtes de support ouvertes cette semaine sont des mesures clés qui peuvent s'avérer très utiles pour un responsable de service. Ajoutez des widgets numériques pour fournir des indicateurs clés à un tableau de bord.
3. Ajout de visualisations au tableau de bord
   Ajoutez des graphiques pour visualiser et interagir avec les données et les interpréter. Chaque graphique est basé sur la requête sous-jacente d'une perspective.
4. Widgets de facette pour afficher des données sous plusieurs angles
   Les widgets issus d'un même jeu de données présentent par défaut plusieurs facettes. La notion de facettes signifie que lorsque vous filtrez un widget, tous les widgets associés sont filtrés de la même façon. Vous pouvez activer ou désactiver les facettes de chaque widget.
5. Ajout d'images au tableau de bord
   Ajoutez des images afin d'illustrer le contexte et d'agrémenter le tableau de bord pour votre audience. Par exemple, si votre tableau de bord est conçu pour faciliter le suivi des ventes de divers produits, vous pouvez différencier les produits avec leur logo.
6. Liaison à des perspectives et à d'autres tableaux de bord
   Utilisez des liens pour associer un tableau de bord à plusieurs perspectives et tableaux de bord. Le widget est utile pour répartir l'analyse entre plusieurs ressources, au lieu de tout regrouper dans un seul de bord. Il permet également de créer des parcours d'analyse des données.
7. Amélioration du tableau de bord
   Utilisez des regroupements visuels, des couleurs, des étiquettes et des liens pour mettre à jour votre tableau de bord et attirer l'attention de votre audience.
8. Affichage des détails de la perspective d'un widget
   Pour vous assurer qu'un widget affiche les données appropriées, examinez les détails de la perspective du widget.
9. Filtrage ou retrait des perspectives épinglées au tableau de bord
   Organisez les perspectives épinglées à un tableau de bord afin de réduire l'encombrement. Vous pouvez filtrer la liste des perspectives épinglées afin d'afficher celles qui ne sont pas utilisées et de les retirer de votre tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Raccourcis clavier Wave

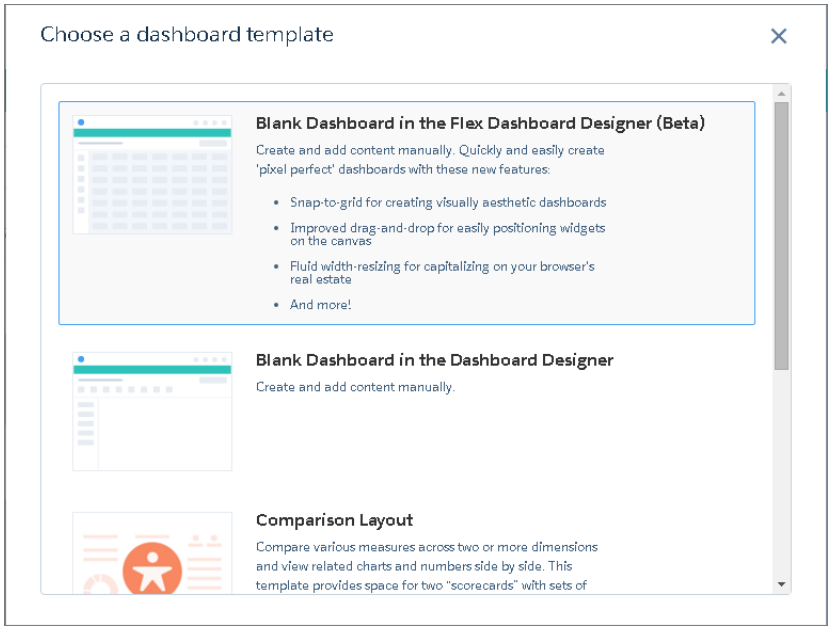
Création du tableau de bord

Lorsque vous créez un tableau de bord, vous pouvez appliquer une présentation pré-intégrée ou commencer par une zone de dessin vide pour créer votre propre présentation. Pour élaborer le tableau de bord, vous pouvez utiliser le concepteur de tableau de bord d'origine ou, si votre organisation l'a activé, le nouveau concepteur de tableau de bord Flex. Dans notre exemple, nous utiliserons le concepteur d'origine.

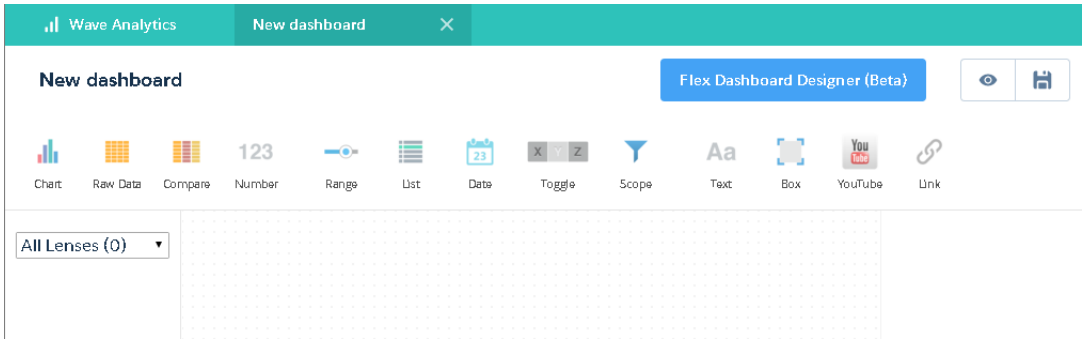
Cette rubrique se rapporte à la création de tableaux de bord dans Wave Analytics. Pour plus d'informations sur la création de tableaux de bord pour des rapports, consultez l'article Création d'un tableau de bord Salesforce Classic.

Remarque: Pour connaître les différences entre le concepteur d'origine et le nouveau concepteur de tableau de bord Flex, reportez-vous aux Notes de publication de la version Spring ’16.

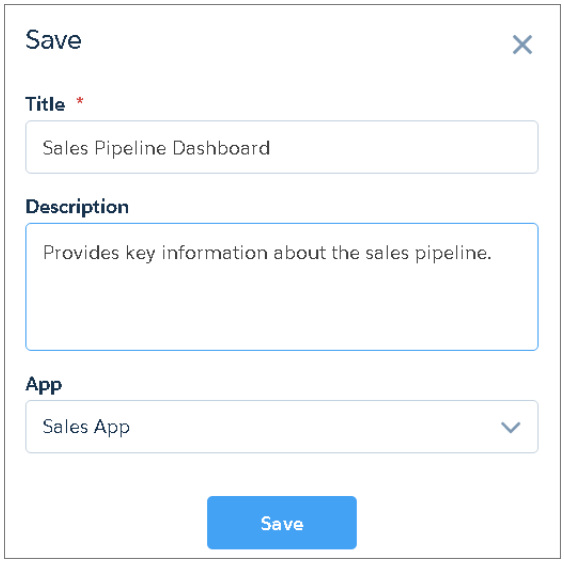
1. Dans la page d'accueil, cliquez sur **Créer** > **Tableau de bord**.
   Les modèles de présentation s'affichent.



2. Choisissez un modèle de présentation ou sélectionnez une option pour créer un tableau de bord vide dans le concepteur de tableau de bord d'origine ou dans le nouveau concepteur. Dans le cas présent, nous allons créer un tableau de bord vide à l'aide du concepteur d'origine.
3. Sélectionnez **Tableau de bord vide dans le concepteur de tableau de bord**, puis cliquez sur **Continuer**.
   Le concepteur s'ouvre.



4. Cliquez sur le bouton Enregistrer ( ) afin d'enregistrer le tableau de bord pour une application.



5. Cliquez sur **Enregistrer**.

Ajout d'indicateurs de performance clés au tableau de bord

Parfois, un simple chiffre peut fournir une mesure rapide et essentielle de l'activité. Par exemple, le nombre total de requêtes de support ouvertes et le nombre de nouvelles requêtes de support ouvertes cette semaine sont des mesures clés qui peuvent s'avérer très utiles pour un responsable de service. Ajoutez des widgets numériques pour fournir des indicateurs clés à un tableau de bord.

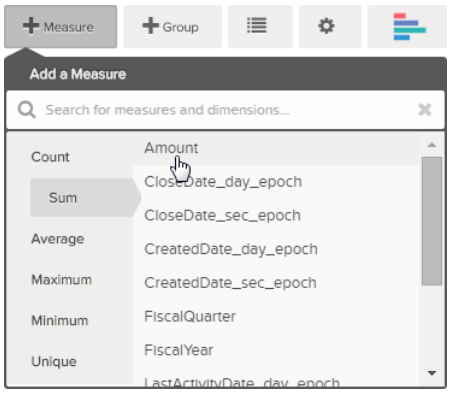
Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

1. Ouvrez le jeu de données Opportunités, puis cliquez sur + Measure pour calculer la valeur totale de toutes les opportunités des encours.
   a. Dans le sélecteur de mesure, sélectionnez `Somme` dans la colonne gauche.
   b. Sélectionnez un champ de jeu de données dans la colonne de droite que vous souhaitez totaliser. Dans le cas présent, sélectionnez `Montant`.



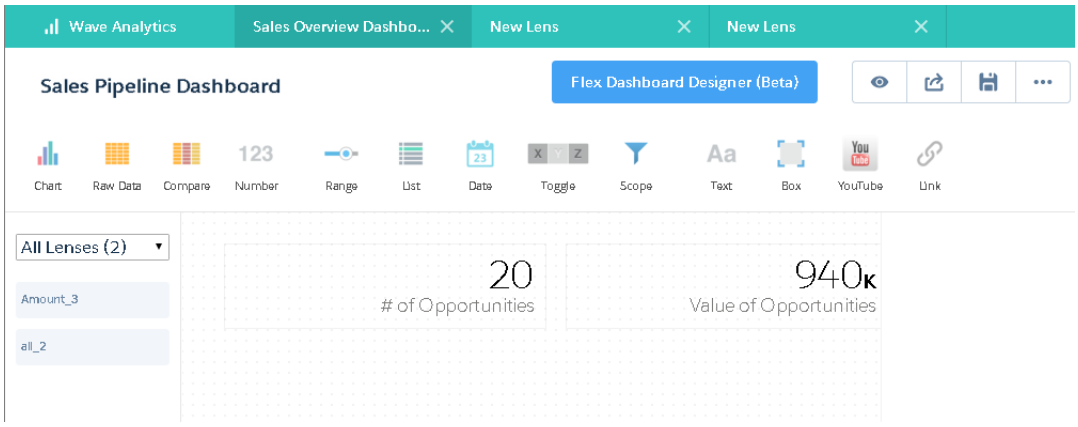
Remarque: N'ajoutez aucun regroupement. Par définition, un chiffre consiste en un seul groupe. Vous ajouterez plus tard un graphique qui affiche la valeur de regroupements différents.

2. Tant que nous sommes là, ajoutons un autre type de mesure qui peut offrir un contexte supplémentaire à la situation que nous présentons dans ce tableau de bord. Par exemple, vous pouvez sélectionner `Nombre` et `isWon` pour obtenir le nombre d'affaires conclues.
3. Cliquez sur afin d'épingler cette perspective au concepteur.

   Conseil: Si vous avez plusieurs tableaux de bord, la perspective est épinglée au dernier tableau de bord ouvert.

4. Dans le concepteur de tableau de bord, cliquez sur le widget numérique (123) pour créer un widget numérique vide, puis sélectionnez la première perspective épinglée contenant un montant total.
   Le chiffre affiché dans le widget numérique correspond à la première mesure (à gauche) que vous avez spécifiée dans la perspective.
5. Pour choisir une mesure différente dans la perspective ou configurer d'autres propriétés pratiques, sélectionnez le widget numérique et définissez les propriétés dans la section Propriétés du widget.
   a. Donnez un titre au widget. Le titre par défaut, qui correspond au nom du champ, peut manquer de précision pour l'utilisateur.
   b. En présence d'un chiffre important, sélectionnez **Raccourcir le numéro** afin de réduire la longueur de l'affichage. Cela convertit un chiffre tel que `2 148 352` en `2M` plus facile à lire.
6. En procédant de même, ajoutez un autre widget numérique en fonction de la deuxième perspective épinglée qui indique le nombre d'affaires gagnées.

   Votre tableau de bord contient désormais les deux widgets numériques.



Ajout de visualisations au tableau de bord

Ajoutez des graphiques pour visualiser et interagir avec les données et les interpréter. Chaque graphique est basé sur la requête sous-jacente d'une perspective.

Dans les étapes suivantes, nous allons créer deux graphiques interactifs qui permettront à l'audience d'analyser l'en-cours des ventes. Le premier graphique analysera l'en-cours par propriétaire de compte. Le deuxième l'analysera par étape. Les deux graphiques sont basés sur une perspective Opportunités, qui inclut un décompte du nombre d'opportunités et aucun regroupement.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

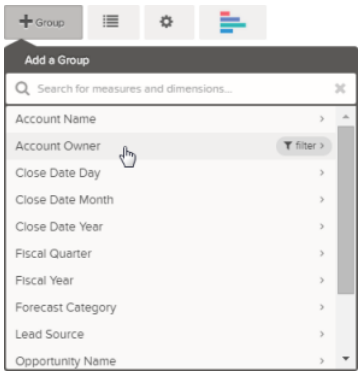
Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

1. Vérifiez que le tableau de bord de l'en-cours des ventes est ouvert.

   Le tableau de bord doit être ouvert pour pouvoir épingler des perspectives.

   Remarque: Si aucun tableau de bord n'est ouvert, Wave en crée un.

2. Dans la page d'accueil, ouvrez la perspective Opportunités.
3. Regroupez les données par Propriétaire de compte.



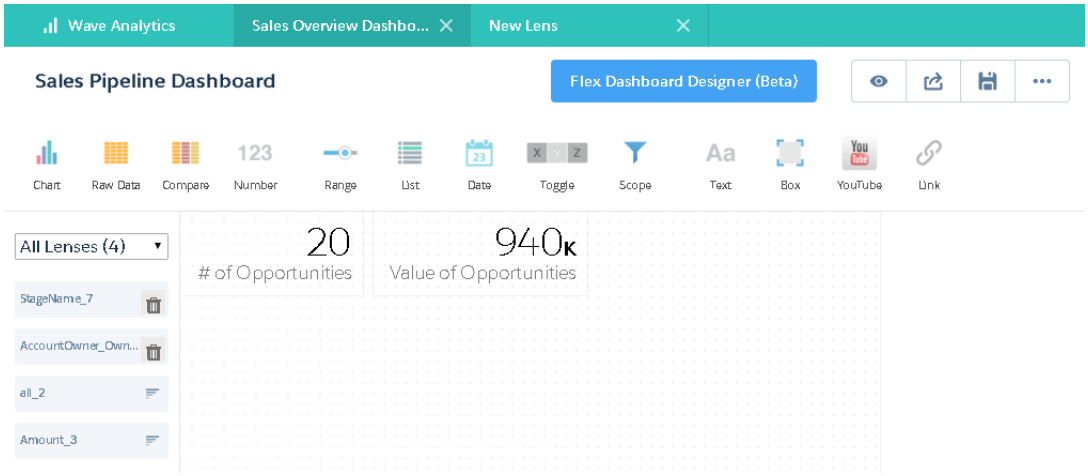
4. Cliquez sur pour épingler la perspective au tableau de bord.
5. Changez le regroupement Propriétaire de compte en regroupement Nom d'étape.

   Pour changer un regroupement, cliquez dessus, puis sélectionnez le nouveau regroupement.

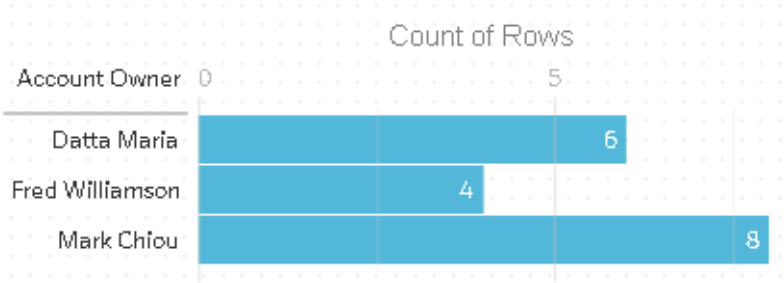
6. Épinglez la perspective au concepteur.

   Les deux perspectives sont désormais épinglées au tableau de bord, nous pouvons réaliser des graphiques basés sur ces perspectives.

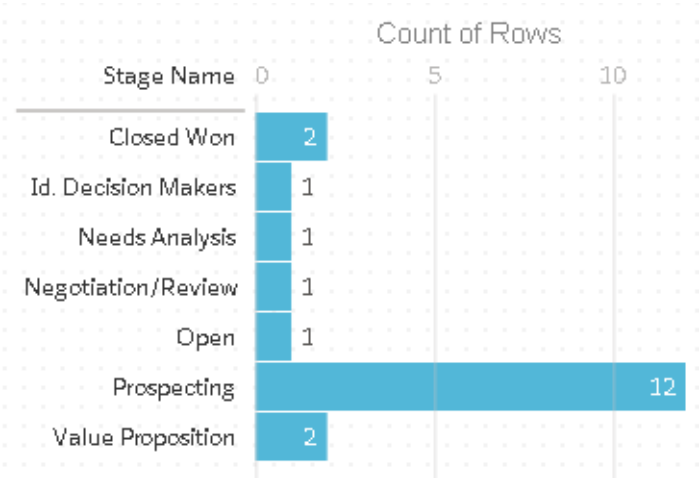
7. Affichez le tableau de bord de l'en-cours des ventes dans le concepteur.



8. Dans le concepteur de tableau de bord, cliquez sur le widget graphique, puis sélectionnez la première perspective épinglée qui contient le nombre d'opportunités regroupées par propriétaire de compte.
   Le graphique affiche les résultats issus de la requête sous-jacente dans la perspective épinglée.

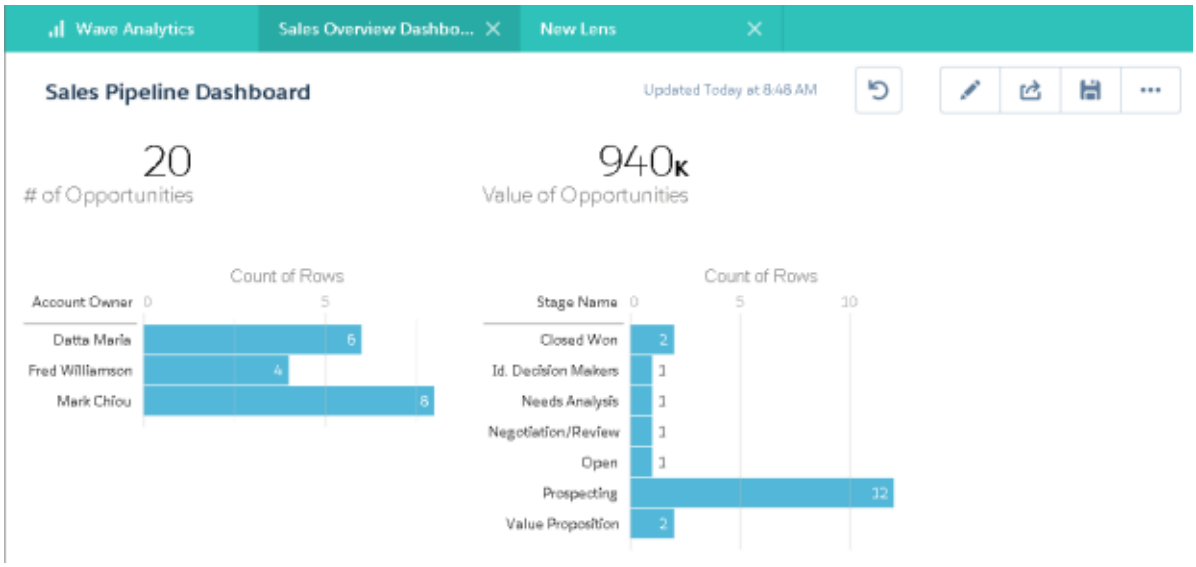


9. Créez un autre graphique basé sur les autres perspectives épinglées (celles regroupées par nom d'étape).
   Le widget du nouveau graphique affiche le nombre d'opportunités dans chaque étape.



10. Cliquez sur pour afficher le tableau de bord en mode présentation.

Vous visualisez désormais votre tableau de bord tel que l'audience l'affiche, et vous pouvez poser des questions.



Widgets de facette pour afficher des données sous plusieurs angles

Les widgets issus d'un même jeu de données présentent par défaut plusieurs facettes. La notion de facettes signifie que lorsque vous filtrez un widget, tous les widgets associés sont filtrés de la même façon. Vous pouvez activer ou désactiver les facettes de chaque widget.

Intéressons-nous maintenant au fonctionnement du facettage avec les widgets numériques et graphiques que nous avons ajoutés à notre tableau de bord.

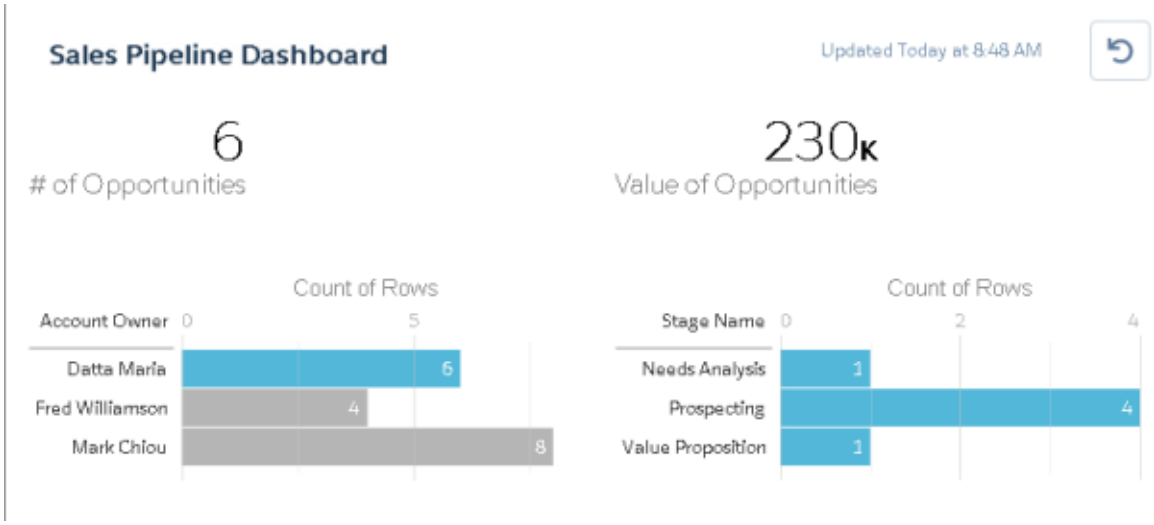
1. Dans le tableau de bord Encours de ventes, cliquez sur la première barre du graphique qui affiche le nombre d'opportunités regroupées par propriétaire de compte.
   Notez que cette première barre est désormais surlignée et que les résultats des autres widgets ont été modifiés. Avec le facettage, les widgets numériques et l'autre graphique affichent désormais uniquement les résultats du propriétaire de compte sélectionné. Chaque widget affiche le même jeu de données sous différents angles. Les widgets créés depuis le même jeu de données sont facetés, par défaut.

Éditions

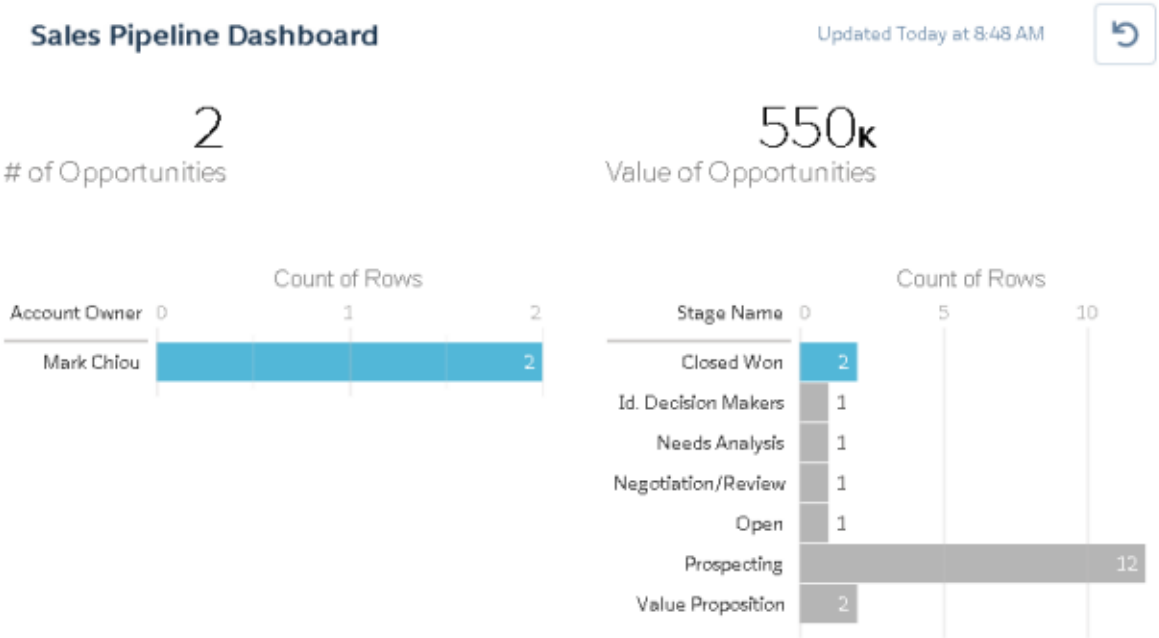
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



2. Cliquez de nouveau sur la première barre pour supprimer le filtre en fonction du propriétaire du compte.
   Notez que les résultats sont désormais affichés pour tous les propriétaires de compte.
3. Dans le graphique qui affiche le nombre d'opportunités regroupées par nom d'étape, cliquez sur la première barre.
   Le tableau Propriétaires de compte est modifié pour afficher les valeurs des affaires de chaque commercial dans l'étape sélectionnée. Mark est le seul à avoir des affaires dans cette étape. Par conséquent, il figure seul dans le graphique Propriétaires de compte.



4. Pour désactiver le facettage d'un widget particulier, effacez l'option **Faceter cette perspective** dans les propriétés de la perspective.

Conseil: Vous pouvez utiliser des liaisons pour les widgets de facette créés avec d'autres jeux de données. Pour plus d'informations, reportez-vous au guide Wave Analytics Dashboard JSON Guide.

Ajout d'images au tableau de bord

Ajoutez des images afin d'illustrer le contexte et d'agrémenter le tableau de bord pour votre audience. Par exemple, si votre tableau de bord est conçu pour faciliter le suivi des ventes de divers produits, vous pouvez différencier les produits avec leur logo.

1. Chargez l'image que vous souhaitez utiliser dans les Documents, puis sélectionnez l'option « Image accessible en externe ».

   Si vous ne sélectionnez pas l'option, l'image n'est pas affichée dans le tableau de bord.

2. Copiez l'ID de l'enregistrement du document dans l'URL de la barre d'adresse.
3. Dans le tableau de bord, cliquez sur le widget case, puis copiez l'ID de l'enregistrement dans le champ **ID de document d'image**, dans les propriétés du widget.

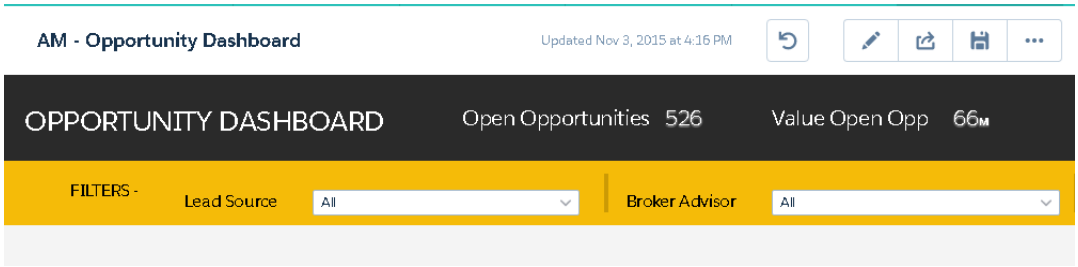
Remarque: Vous pouvez également utiliser le widget case pour griser une section du tableau de bord ou pour lui ajouter une couleur d'arrière-plan. Par exemple, utilisez des zones colorées pour mettre en évidence les métriques et les filtres importants.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



Pour cela, n'insérez pas d'image et définissez la couleur d'arrière-plan dans le champ **Couleur d'arrière-plan** dans les propriétés du widget.

CONSULTER ÉGALEMENT :

https://help.salesforce.com/apex/HTViewHelpDoc?id=docs_upload.htm

Liaison à des perspectives et à d'autres tableaux de bord

Utilisez des liens pour associer un tableau de bord à plusieurs perspectives et tableaux de bord. Le widget est utile pour répartir l'analyse entre plusieurs ressources, au lieu de tout regrouper dans un seul de bord. Il permet également de créer des parcours d'analyse des données.

1. Dans le tableau de bord, cliquez sur l'icône du lien.
2. Dans les propriétés du widget, spécifiez les propriétés du lien, notamment celles répertoriées ci-dessous.

   Type de destination
   Spécifiez si le widget du lien pointe vers une perspective enregistrée, un tableau de bord enregistré ou une nouvelle perspective.

   Destination
   Spécifiez la ressource de perspective ou de tableau de bord vers laquelle pointe le lien.

   Remarque: Si vous essayez de créer un widget Lien avec un tableau de bord qui n'a pas été enregistré dans la version Spring '16 et que la ressource n'est pas affichée

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

dans la liste de sélection, ouvrez d'abord la ressource, puis référencez la ressource dans la liste de sélection.

Inclure l'état du tableau de bord

Lorsque cette option est activée, les sélections et les filtres appliqués par un visualiseur de tableau de bord sont transférés vers la perspective ou le tableau de bord lié.

Remarque: Lors du transfert des états, Wave Analytics vérifie que les perspectives de la destination sont compatibles avec celles du tableau de bord source.

Sur la base d'une vérification perspective par perspective, les conditions suivantes empêchent le transfert de l'état du tableau de bord :

- La perspective de destination utilise un jeu de données différent de celui de la perspective source.
- Lors de la liaison avec un autre tableau de bord, la perspective de destination utilise des regroupements différents de ceux de la perspective source. Si la destination de la liaison est une perspective, les regroupements n'empêchent pas le transfert de l'état du tableau de bord.

Texte

Le message qui forme la partie à cliquer du lien.

Amélioration du tableau de bord

Utilisez des regroupements visuels, des couleurs, des étiquettes et des liens pour mettre à jour votre tableau de bord et attirer l'attention de votre audience.

Pour optimiser la conception de votre tableau de bord, suivez les conseils ci-dessous :

- Utiliser le widget de case du concepteur d'origine ou le widget de conteneur du concepteur de tableau de bord Flex afin d'ajouter des couleurs d'arrière-plan et des bannières, ou le logo de votre société, au tableau de bord. Vous pouvez également utiliser une bordure pour regrouper les widgets associés dans un tableau de bord.
- Utilisez des widgets de texte pour annoter le tableau de bord, par exemple pour marquer des tableaux, des sections et des filtres.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Affichage des détails de la perspective d'un widget

Pour vous assurer qu'un widget affiche les données appropriées, examinez les détails de la perspective du widget.

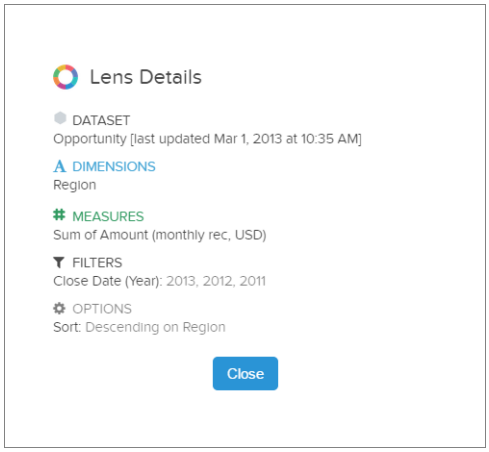
1. Lors de l'affichage du tableau de bord en mode de présentation, pas en mode d'édition, survolez un widget, puis cliquez sur .

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition



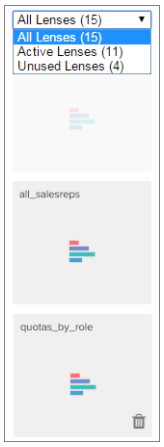
Affichage des détails de la perspective.

2. Vérifiez le jeu de données, ainsi que les dimensions, les mesures et les filtres appliqués, et les autres détails de la perspective du widget.

Filtrage ou retrait des perspectives épinglées au tableau de bord

Organisez les perspectives épinglées à un tableau de bord afin de réduire l'encombrement. Vous pouvez filtrer la liste des perspectives épinglées afin d'afficher celles qui ne sont pas utilisées et de les retirer de votre tableau de bord.

1. Dans le menu des perspectives épinglées, filtrez par **Toutes les perspectives**, **Perspectives actives** ou **Perspectives non utilisées**.



2. Si une perspective n'est pas utilisée, vous pouvez également la supprimer de votre tableau de bord en cliquant sur 🗑.

   Si la perspective est enregistrée dans Wave Analytics, elle reste disponible et peut être ouverte à partir des perspectives après son retrait de votre tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Convertion de votre tableau de bord vers Flex Designer (bêta)

Flex Dashboard Designer offre un alignement sur la grille pour créer rapidement des tableaux de bord esthétiques, et un glissé-déposé amélioré pour positionner les widgets sur la zone de dessin du concepteur. Lorsque vous redimensionnez le navigateur, la largeur des colonnes s'ajuste automatiquement, tout en préservant leurs tailles relatives. Pour agrandir votre espace de travail, masquez les perspectives et les paneaux de propriétés pendant la modification d'un tableau de bord. Le Flex Designer offre des outils intégrés pour créer des perspectives dans le concepteur.

Si l'option **Activer Flex Dashboard Designer (bêta)** est sélectionnée dans les paramètres de Wave Analytics, vous pouvez utiliser le nouveau concepteur lors de la création ou de la modification de tableaux de bord. Vous pouvez basculer à tout moment en cliquant sur le bouton **Flex Dashboard Designer (bêta)** lors de la modification du tableau de bord.

Lorsque vous ouvrez pour la première fois un tableau de bord existant dans Flex Designer, Wave crée une copie du tableau de bord pour le concepteur Flex. Une fois un tableau de bord converti, vous ne pouvez plus l'ouvrir dans le concepteur d'origine. Toutefois, avec deux copies, vous pouvez travailler dans le concepteur de votre choix.

Lorsque la copie s'ouvre dans Flex Designer, les widgets peuvent être décalés dans la zone de dessin du concepteur en raison de la nouvelle grille. Réalignez-les si nécessaire. La fonctionnalité d'alignement sur la grille accélère et simplifie l'opération. Deux autres problèmes connus peuvent survenir pendant la conversion.

- Les widgets Case sont supprimés. Contournement : ajoutez un widget Conteneur.
- Les widgets YouTube sont supprimés. Contournement : utilisez un widget lien pour lier une vidéo YouTube.

Principales différences entre le concepteur d'origine et Flex Dashboard Designer

Notez ci-dessous les différences entre le concepteur d'origine et Flex Dashboard Designer.

- Dans Flex Designer, cliquez sur le bouton **Créer une perspective** dans un tableau de bord pour lui ajouter une perspective. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section Création de perspectives dans Flex Designer.
- Flex Designer utilise l'alignement sur la grille, qui permet d'aligner et de redimensionner rapidement les widgets.
- Flex Designer permet de masquer les perspectives et les propriétés afin d'agrandir l'espace de travail lors de la conception d'un tableau de bord.
- Le widget YouTube a été déprécié dans le Flex Designer. Si vous ouvrez un tableau de bord existant, le widget YouTube est retiré du tableau de bord. Si nécessaire, vous pouvez utiliser un widget Lien pour lier une vidéo YouTube.
- Le widget Conteneur de Flex Designer remplace le widget Case. Vous pouvez ajouter une image en arrière-plan au widget Conteneur, de la même façon qu'avec le widget Case. En revanche, le widget Conteneur élargit le comportement du widget Case en permettant le regroupement de widgets dans le conteneur et leur déplacement groupé. Si vous ouvrez un tableau de bord existant dans Flex Designer, le widget Case est retiré du tableau de bord. Si nécessaire, vous pouvez ajouter un widget Conteneur.
- Dans Flex Designer, aucun widget ne peut se superposer, sauf à l'intérieur d'un widget Conteneur.
- Pour ajouter un widget à Flex Designer, faites-le glisser vers la zone de dessin, puis déposez la perspective épinglée dessus. Vous pouvez également faire glisser une perspective directement vers la zone de dessin (le widget utilise le type de graphique spécifié pour la perspective).
- Les widgets graphiques suivants ne sont pas pris en charge dans la version bêta de Flex Designer : Carte thermique du calendrier, Carte thermique, Coordonnées parallèles, Matrice de points horizontale, Matrice de points verticale et Tableau croisé dynamique. Vous pouvez épingler tout type de graphique, qu'il soit ou non pris en charge. Lorsque vous faites glisser le widget sur la zone de dessin, le graphique est converti en graphique à barres horizontales, sauf pour le Tableau croisé dynamique qui est converti en Tableau de comparaison.

DANS CETTE SECTION :

Création de perspectives dans le concepteur Flex

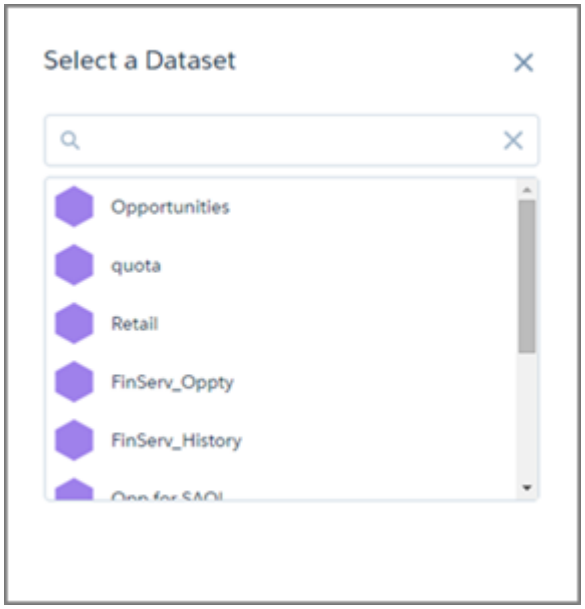
Avec le concepteur de tableau de bord Flex (bêta), vous pouvez ajouter des perspectives à votre tableau de bord à l'aide des outils du concepteur. Convertissez les colonnes calculées des tableaux de comparaison en visualisations ou personnalisez vos requêtes dans l'éditeur SAQL. Les deux approches permettent de configurer aisément vos graphiques en spécifiant les mesures à afficher et dans quel ordre.

Création de perspectives dans le concepteur Flex

Avec le concepteur de tableau de bord Flex (bêta), vous pouvez ajouter des perspectives à votre tableau de bord à l'aide des outils du concepteur. Convertissez les colonnes calculées des tableaux de comparaison en visualisations ou personnalisez vos requêtes dans l'éditeur SAQL. Les deux approches permettent de configurer aisément vos graphiques en spécifiant les mesures à afficher et dans quel ordre.

Pour créer des perspectives dans le concepteur Flex, procédez comme suit.

1. Cliquez sur Afficher les perspectives ( ) pour ouvrir le panneau des perspectives.
2. Cliquez sur **Créer une perspective**.
3. Sélectionnez un jeu de données. Les jeux de données sont affichés par ordre chronologique d'utilisation. Utilisez la case de recherche si votre jeu de données est difficile à trouver.



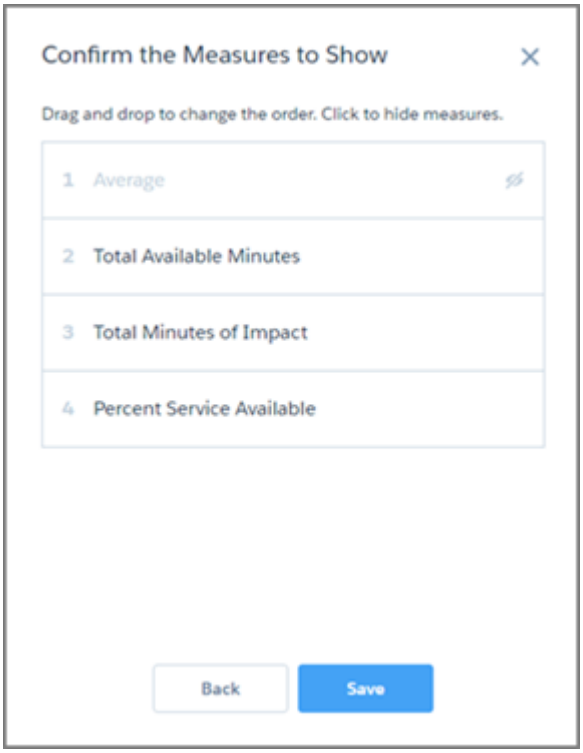
4. Explorez et créez des visualisations.

   Vous avez trois possibilités.

   a. Si votre perspective n'est pas un tableau de comparaison, vous pouvez simplement cliquer sur **Enregistrer**. La perspective est ajoutée aux perspectives disponibles du concepteur.

   b. Pour utiliser des champs de formule, sélectionnez le tableau de comparaison ( ) dans la galerie des graphiques, puis créez des colonnes calculées.

Lors de l'enregistrement, vous êtes invité(e) à confirmer ou à modifier la présentation des colonnes avec des mesures dans la visualisation.

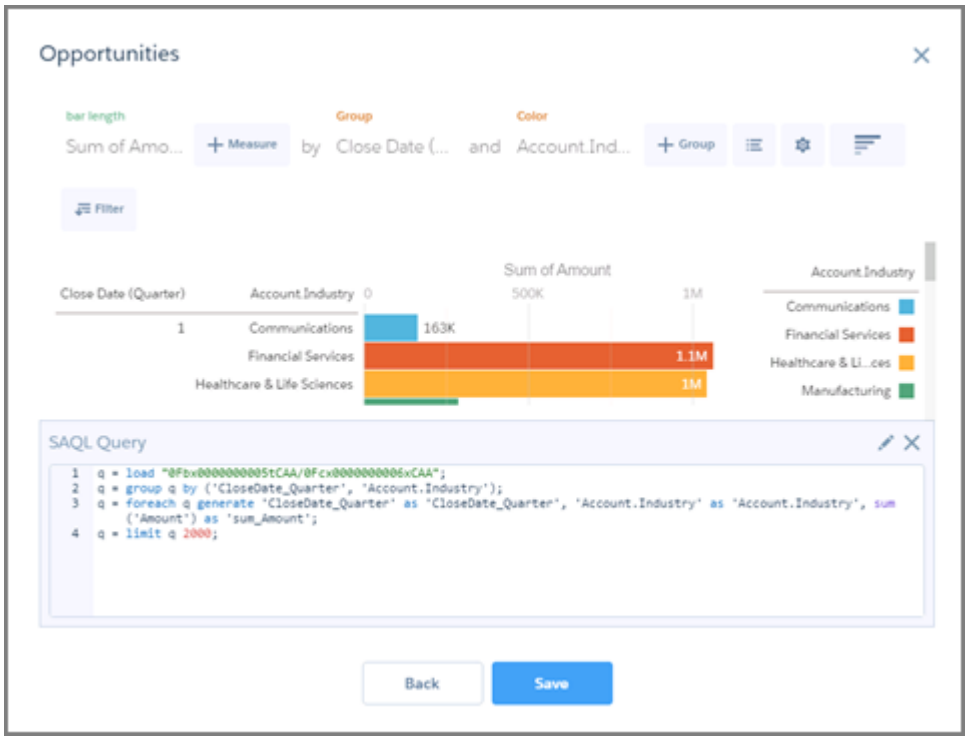


Faites glisser les mesures pour les réorganiser. Vous pouvez également cliquer sur une mesure pour la masquer ou l'afficher. L'ordre affecte l'utilisation d'une mesure dans une visualisation. Par exemple, dans un nuage de points, la première mesure est utilisée comme axe X, la deuxième comme axe Y et la troisième en tant que taille de l'info-bulle.

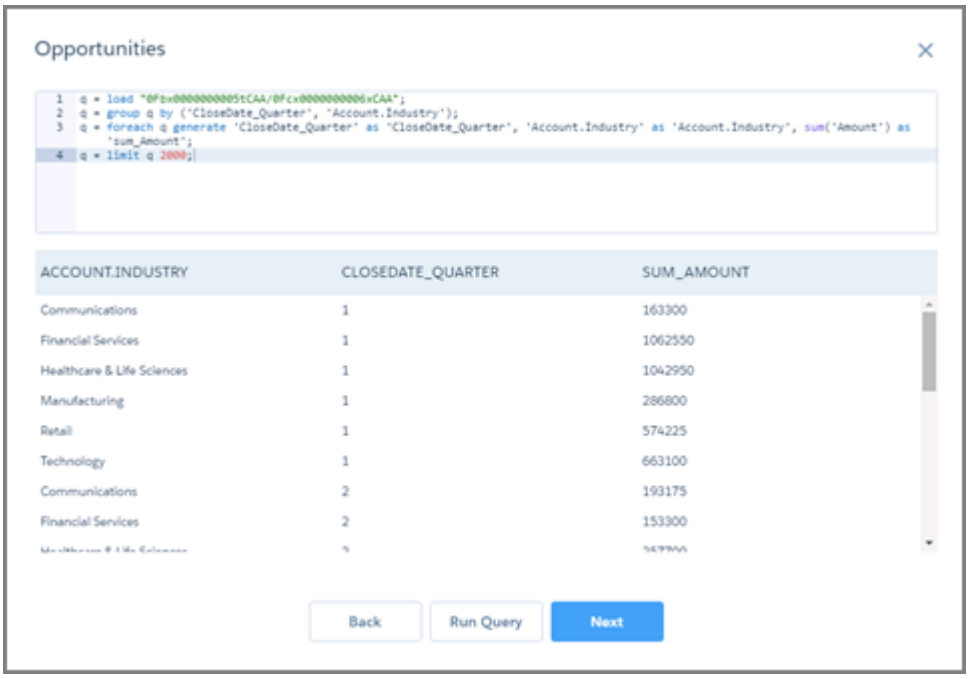
Le bouton **Enregistrer** ajoute la perspective à la liste des perspectives disponibles du concepteur.

c.

Pour affiner votre requête, sélectionnez **Afficher SAQL** dans le menu Options ( ), puis cliquez sur l'icône Modifier ( ).



L'éditeur SAQL fournit des suggestions de saisie automatique intelligentes et contextuelles. Lorsque vous effectuez des modifications dans l'éditeur SAQL, le bouton **Suivant** est désactivé jusqu'à ce que vous sélectionniez **Exécuter la requête**, et l'éditeur vérifie la validité de la requête.



Le bouton **Suivant** ouvre la boîte de dialogue glisser-déposer pour confirmer ou modifier l'affichage des groupes et des mesures dans la visualisation. Le bouton **Enregistrer** ajoute la perspective à la liste des perspectives disponibles du concepteur.

Informations de référence sur les tableaux de bord

Voici quelques informations générales sur les tableaux de bord Wave Analytics en complément des instructions de planification, d'esquisse et d'élaboration de tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?

Un tableau de bord permet de présenter le contexte spécifique d'un jeu de données sur lequel l'audience peut agir. Il comprend un ensemble organisé de graphiques, de métriques et de tableaux qui repose sur les données d'une perspective.

Quel type de tableau de bord dois-je créer ?

Les tableaux de bord peuvent prendre en charge des recherches de connaissances de plusieurs types : opérationnel, stratégique ou analytique. Un tableau de bord remplit parfois plusieurs fonctions, mais il est préférable de lui en attribuer une seule.

Raccourcis clavier Wave

Vous pouvez contrôler quelques actions de base à partir de votre clavier. Les raccourcis du concepteur de tableau de bord varient selon que vous utilisez le concepteur d'origine ou Flex.

Qu'est-ce qu'un tableau de bord ?

Un tableau de bord permet de présenter le contexte spécifique d'un jeu de données sur lequel l'audience peut agir. Il comprend un ensemble organisé de graphiques, de métriques et de tableaux qui repose sur les données d'une perspective.

Lorsque vous partagez des données Wave Analytics via un tableau de bord, vous permettez aux membres de votre audience de faire quelques analyses sans les submerger avec des données exhaustives.

Vous pouvez utiliser un tableau de bord pour concentrer l'attention de votre audience. Un jeu de données peut inclure de grandes quantités de données. Certaines données se rapportent à des interrogations spécifiques de votre audience, d'autres ne sont pas pertinentes. Des données importantes pour une série de questions sont parfois inutiles pour une autre série de questions.

Bien que nous l'appelions Tableau de bord, cette interface permet de contrôler beaucoup plus d'actions que le tableau de bord d'une voiture. Ce tableau de bord ne se contente pas d'indiquer ce qui a changé, il nous invite aussi à explorer les données sous-jacentes. Comme le compteur d'une voiture, un tableau de bord indique non seulement la vitesse à laquelle nous nous déplaçons, mais également les fluctuations de vitesse aux différentes étapes de notre voyage, l'évolution du trafic et les conséquences sur notre heure d'arrivée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration de tableaux de bord Wave

Quel type de tableau de bord dois-je créer ?

Les tableaux de bord peuvent prendre en charge des recherches de connaissances de plusieurs types : opérationnel, stratégique ou analytique. Un tableau de bord remplit parfois plusieurs fonctions, mais il est préférable de lui en attribuer une seule.

Conseil: Quel que soit son rôle, pour être efficace un tableau de bord doit être explicite et présenter une vue d'ensemble complète, sans qu'il soit nécessaire de faire défiler ou de cliquer sur d'autres ressources.

Tableaux de bord opérationnels

Un tableau de bord opérationnel enregistre des données qui évoluent rapidement et qui peuvent influencer les activités quotidiennes. Un tableau de bord opérationnel est consulté 24/7. L'audience exige des données en temps réel ou quasi réel.

Par exemple, pour surveiller la disponibilité et l'utilisation d'un serveur, ou suivre le nombre de requêtes de support que votre centre d'appel traite par semaine, un tableau de bord opérationnel est le plus efficace.

Tableaux de bord stratégiques

Un tableau de bord stratégique présente une vue d'ensemble de l'évolution d'une activité. Les dirigeants peuvent l'utiliser pour suivre des indicateurs de performance clés et prendre des décisions stratégiques. L'audience attend d'un tableau de bord stratégique qu'il expose les problèmes et les opportunités, pas qu'il répertorie les problèmes à résoudre immédiatement.

Par exemple, un tableau de bord stratégique peut présenter aux responsables commerciaux les ventes totales par région, le chiffre d'affaires total du trimestre ou les effectifs par service.

Tableaux de bord analytiques

Un tableau de bord analytique permet d'analyser en profondeur les données opérationnelles ou stratégiques afin de dégager des tendances et d'établir des prévisions. L'audience souhaite examiner de grandes quantités de données, exécuter des scénarios hypothétiques et découvrir de nouvelles questions auxquelles elle n'avait pas pensé.

L'audience utilise généralement un tableau de bord analytique à une fréquence mensuelle, trimestrielle ou même annuelle. L'accès à des mises à jour quotidiennes n'est pas aussi important qu'avec des tableaux de bord opérationnels ou stratégiques.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Planification de votre Tableau de bord

Raccourcis clavier Wave

Vous pouvez contrôler quelques actions de base à partir de votre clavier. Les raccourcis du concepteur de tableau de bord varient selon que vous utilisez le concepteur d'origine ou Flex.

Raccourcis clavier de perspective	Description
l	Épingler au concepteur
s	Enregistrer
n	Cloner dans un nouvel onglet
d	Supprimer
CRTL+E (Windows) ; CMD+E (Mac)	Ouvrir l'éditeur JSON

Raccourcis clavier du concepteur de tableau de bord d'origine	Description
Touches fléchées	Déplacer l'élément sélectionné.
x	Supprimer l'élément sélectionné dans la zone de dessin.
[	Placer l'élément sélectionné sous d'autres éléments.
]	Placer l'élément sélectionné au-dessus d'autres éléments.

Raccourcis clavier du concepteur de tableau de bord Flex	Description
Touches fléchées	Déplacer l'élément sélectionné.
c	Partager le tableau de bord.
d	Supprimer le tableau de bord.
e	Basculer entre l'aperçu et la modification du tableau de bord.
q	Afficher les perspectives épinglées ou créer une perspective dans le tableau de bord.
r	Réinitialiser le tableau de bord vers le dernier état enregistré.
s	Enregistrer le tableau de bord.
x	Répéter la modification.
z	Défaire la dernière modification.

Raccourcis clavier de l'éditeur JSON	Description
CRTL+E (Windows) ; CMD+E (Mac)	Basculer vers l'exécution
CRTL+3 (Windows) ; CMD+3 (Mac)	Recharger le JSON de l'exécution
CRTL+F (Windows) ; CMD+F (Mac)	Rechercher (RegExp, sensible à la casse ou recherches de mots entiers disponible)

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration du Tableau de bord

Incorporation de Wave Analytics à votre entreprise

Les visualisations Wave Analytics de qualité que vous avez créées sont plus puissantes lorsque vous les partagez dans Salesforce en les intégrant à des pages personnalisées, des pages Visualforce, des sites communautaires et bien plus encore. En plus, les menus personnalisés dans les perspectives et les tableaux de bord vous permettent d'effectuer des actions Salesforce communes directement depuis Wave.

DANS CETTE SECTION :

Incorporation de votre tableau de bord dans une page Salesforce

Ajoutez un tableau de bord Wave Analytics à une présentation de page de détail. Par exemple, dans la page de détail d'un compte, présentez à vos utilisateurs un tableau de bord des problèmes de service associés au compte. Les utilisateurs peuvent parcourir, appliquer des filtres et explorer le tableau de bord comme s'ils l'affichaient dans une fenêtre Wave Analytics.

Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce

En intégrant un tableau de bord Wave à une page Visualforce, vous pouvez fournir une présentation interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Visualforce ou dans une nouvelle fenêtre de Wave Analytics.

Insertion de tableaux de bord Wave dans des pages Lightning (pilote)

Ajoutez un composant de tableau de bord Wave Analytics à une page d'accueil Lightning ou à une page d'enregistrement pour offrir une vue interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics.

Partage de Wave avec des communautés

Avec Wave Analytics pour communautés, les utilisateurs externes peuvent afficher les applications partagées avec eux via des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de leur communauté.

Activation d'actions et de liens à l'aide de menus d'actions personnalisés

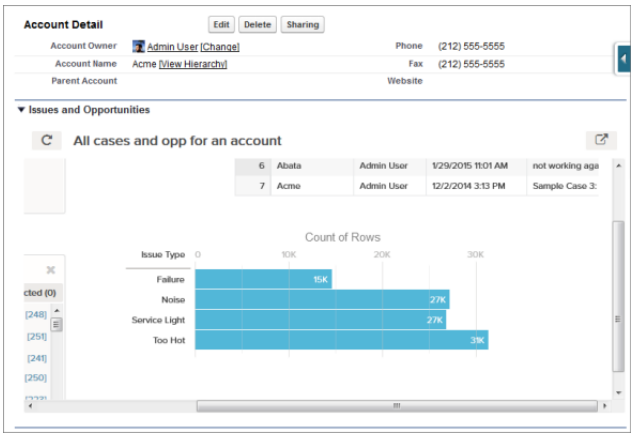
Les menus personnalisés des perspectives et tableaux de bord de Wave Analytics permettent aux utilisateurs d'exploiter les actions Salesforce et d'ouvrir les enregistrements depuis Salesforce ou d'autres sites Web.

Incorporation de visualisations via les publications Chatter et les liens de partage

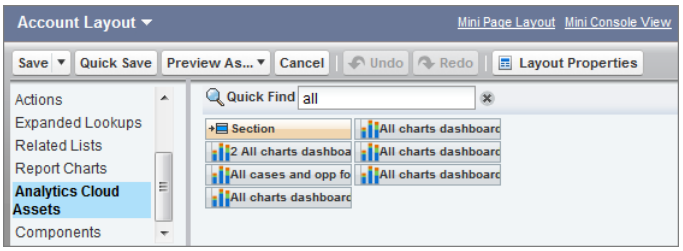
Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, ou en obtenant son URL unique. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer.

Incorporation de votre tableau de bord dans une page Salesforce

Ajoutez un tableau de bord Wave Analytics à une présentation de page de détail. Par exemple, dans la page de détail d'un compte, présentez à vos utilisateurs un tableau de bord des problèmes de service associés au compte. Les utilisateurs peuvent parcourir, appliquer des filtres et explorer le tableau de bord comme s'ils l'affichaient dans une fenêtre Wave Analytics.



1. Dans l'éditeur de présenattion de page avancé, sélectionnez les ressources Wave Analytics dans la colonne de gauche de la palette.



2. Faites glisser un élément de la liste des tableaux de bord disponibles vers une section détaillée sur la présentation de page.

3. Une fois le tableau de bord placé dans la présentation, vous pouvez modifier ses propriétés, notamment la hauteur et la largeur, en double-cliquant sur l'élément ou en cliquant sur l'icône d'engrenage en regard de l'élément ( ).

   Utilisez le mappage des champs pour associer les champs de données du tableau de bord aux champs de l'objet, afin que le tableau de bord indique uniquement les données relatives à l'enregistrement affiché. Vous pouvez spécifier les champs de plusieurs jeux de données. Identifiez chaque jeu de données par son nom système, qui est indiqué dans la page de modification du jeu de données. Identifiez les champs de données par ligne. Pour les valeurs, spécifiez les noms de champ de l'objet Salesforce, ou des valeurs spécifiques. Le mappage de champs JSON respecte le format suivant :

```
{
    "dataset1_system_name": {
        "row_name": ["$field_name"],
        "row_name": ["$field_name"]
    },
    "dataset2_system_name": {
        "row_name": ["$field_name"],
        "row_name": ["$field_name"]
    }
}
```

   Par exemple, si le tableau de bord affiche les données d'un jeu de données appelé Service, avec les dimensions Account et Industry, le mappage de champs est défini comme suit :

```
{
    "service": {
        "account": ["$Name"],
        "industry": ["$Industry"]
    }
}
```

   Propriétés supplémentaires des ressources Wave Analytics :

   - La case `Afficher le titre` permet de contrôler la visibilité du titre du tableau de bord.
   - La case `Masquer en cas d'erreur` permet de définir si une ressource Wave Analytics s'affiche en cas d'erreur (par exemple si le tableau de bord est introuvable).
   - Les tableaux de bord indiquent la date et l'heure de dernière actualisation.

   Pour plus d'informations sur l'utilisation de l'éditeur de présentation de page avancé, reportez-vous à Personnalisation des présentations de page à l'aide de l'éditeur avancé.

   Notez les limitations suivantes :

   - Vous pouvez ajouter un tableau de bord par présentation de page.
   - Les tableaux de bord Wave Analytics ne sont pas pris en charge dans l'éditeur de présentation de page d'origine. Si vous utilisez l'éditeur d'origine pour ouvrir une présentation créée dans l'éditeur avancé, l'éditeur d'origine supprime tous les tableaux de bord Wave Analytics dès que vous enregistrez la présentation.

Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce

En intégrant un tableau de bord Wave à une page Visualforce, vous pouvez fournir une présentation interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Visualforce ou dans une nouvelle fenêtre de Wave Analytics.

Vous pouvez ajouter un tableau de bord par page Visualforce. Cependant, le tableau de bord peut inclure des liens vers d'autres tableaux de bord ou ressources Wave Analytics. Vous pouvez également définir les filtres à appliquer lors de l'exécution, contrôler la visibilité du titre du tableau de bord et spécifier si le tableau de bord apparaît sur la page en cas d'erreur.

Pour ajouter un tableau de bord à votre page Visualforce, configurez le composant `<wave:dashboard>`. L'attribut `filter` permet d'utiliser JSON pour filtrer les champs d'ensembles de données à l'exécution. L'attribut `openLinksInNewWindow` permet de spécifier la cible d'ouverture des ressources vers lesquelles les liens du tableau de bord pointent.

Voici deux exemples : Veuillez noter que le tableau de bord est identifié par le `dashboardId`,qui est un code de 18 caractères commençant par 0FK. Vous pouvez trouver le dashboardId à la fin de l'URL lors de l'affichage d'un tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

  <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
                  showTitle="true"
                  height="475px"
                  openLinksInNewWindow="true"
                  filter="{'opportunities': {'Id': ['{!Account.Id}']}}" />

</apex:page>
```

```
<apex:page sidebar="true" standardController="account">

  <wave:dashboard dashboardId="0FKB000000006Y7OAI"
                  showTitle="true"
                  height="1500px"
                  openLinksInNewWindow="false"
                  filter="{'service': {'account': ['{!Account.Name}'],'industry': [
'{!Account.Name}']}}" />

</apex:page>
```

Remarque: Seules les dimensions ayant un sélecteur de listes sur le tableau de bord peuvent être incluses dans l'attribut JSON `filter`.

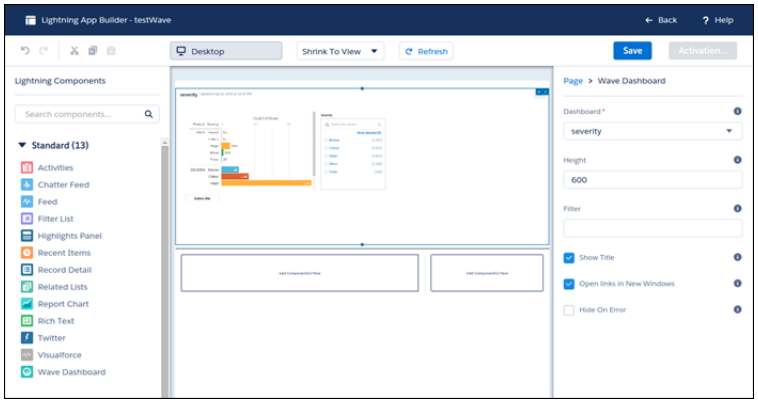
Pour plus d'informations sur l'incorporation de Wave Analytics, reportez-vous au composant `wave:dashboard` dans le guide Visualforce Developer's Guide Standard Component Reference.

Insertion de tableaux de bord Wave dans des pages Lightning (pilote)

Ajoutez un composant de tableau de bord Wave Analytics à une page d'accueil Lightning ou à une page d'enregistrement pour offrir une vue interactive de vos données. Les utilisateurs peuvent explorer le tableau de bord dans le cadre de la page Lightning ou dans une fenêtre Wave Analytics.

Remarque: Wave Analytics pour le Générateur d'applications Lightning est en version pilote. Contactez votre responsable de compte Salesforce pour activer cette fonctionnalité.

Pour ajouter un tableau de bord à votre page Lightning, sélectionnez le composant **Tableau de bord Wave**, puis le tableau de bord que vous souhaitez afficher. Vous pouvez contrôler la visibilité du titre du tableau de bord et définir si le tableau de bord s'affiche ou non sur la page lorsqu'une erreur se produit. L'attribut **Ouvrir les liens dans de nouvelles fenêtres** permet de spécifier la cible d'ouverture des ressources vers lesquelles les liens du tableau de bord pointent.



L'attribut **Filtrer** permet d'utiliser JSON pour filtrer les champs des jeux de données à l'exécution. Par exemple :

```
{datasetDeveloperName1:{field1:[value]},datasetDeveloperName1:{field1:[value1,value2],field2:["value3,
 with comma"]}}
```

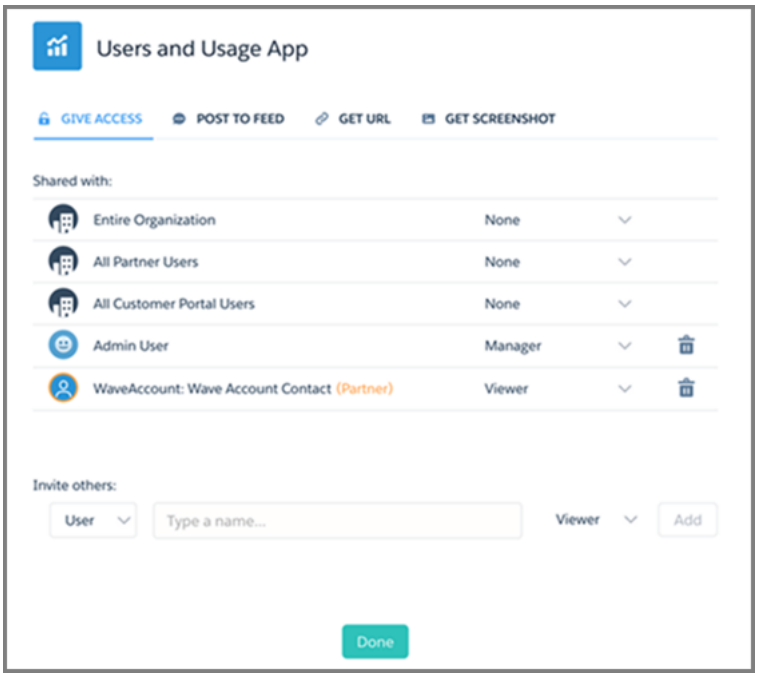
Remarque: Seules les dimensions ayant un sélecteur de listes sur le tableau de bord peuvent être incluses dans l'attribut JSON **Filtrer**.

Partage de Wave avec des communautés

Avec Wave Analytics pour communautés, les utilisateurs externes peuvent afficher les applications partagées avec eux via des tableaux de bord Wave incorporés aux pages Visualforce de leur communauté.

Dans les Paramètres de Wave Analytics de votre organisation, sélectionnez `Activer Wave Analytics pour les communautés`. Vos utilisateurs partenaires et clients peuvent afficher des tableaux de bord Wave incorporés s'ils disposent de la licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud - Wave Community Users et un ensemble d'autorisations qui comprend « Afficher Wave Analytics dans les pages de communauté ».

L'accès aux applications est accordé en sélectionnant **Partager** dans une application ou un tableau de bord Wave.



Dans la boîte de dialogue Partager, les partenaires et les clients de communauté sont indiqués en orange pour les différencier des utilisateurs externes. Seul l'accès Visualiseur leur est accordé. Ils peuvent explorer le tableau de bord dans leur communauté, mais les autres zones de Wave restent inaccessibles. Les prédicats de sécurité peuvent fournir un contrôle supplémentaire de la visibilité de vos données.

Remarque: Cette fonctionnalité est prise en charge dans les communautés, mais pas dans les portails. La fonctionnalité est prise en charge pour les utilisateurs associés à un rôle d'utilisateur et n'est pas prise en charge pour les utilisateurs de portail haut volume.

Pour des informations sur la configuration, reportez-vous à Activation de Wave Analytics pour les communautés.

Activation d'actions et de liens à l'aide de menus d'actions personnalisés

Les menus personnalisés des perspectives et tableaux de bord de Wave Analytics permettent aux utilisateurs d'exploiter les actions Salesforce et d'ouvrir les enregistrements depuis Salesforce ou d'autres sites Web.

Les menus d'action personnalisés des perspectives et tableaux de bord Wave permettent à votre équipe d'utiliser des actions rapides sur les objets Salesforce et d'ouvrir des enregistrements depuis Salesforce ou n'importe où ailleurs sur Internet. Les développeurs ou les administrateurs modifient le fichier de métadonnées étendues (XMD) pour un jeu de données afin de créer des menus faisant partie des éléments d'interface de graphique et de tableau Wave suivants :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

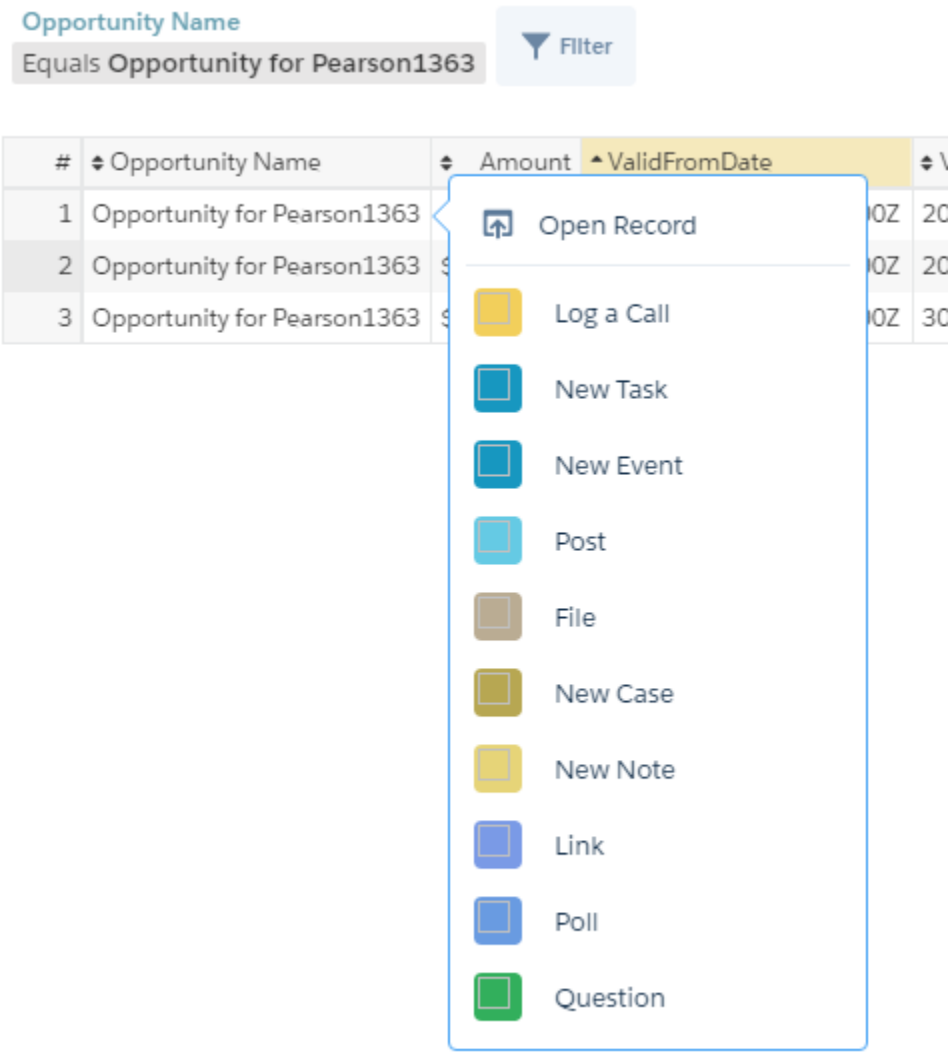
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :

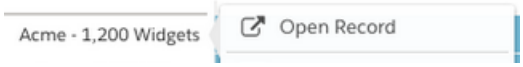
- "Utiliser Wave Analytics"

Pour modifier un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données :

- Modifier les flux de données Wave Analytics

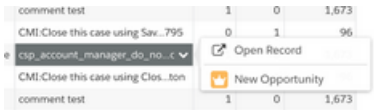


- Étiquettes de valeur sur les graphiques (comme « Opportunité pour Sanders » dans l'image ci-dessus).



- Étiquettes de valeur de légende dans les cellule du tableau.

- Valeurs dans les cellules du tableau.



Passez le pointeur de la souris pour savoir si un menu d'actions est disponible. Cliquer sur la valeur, la cellule ou la légende affiche le menu et l'utilisateur peut ensuite effectuer sa sélection depuis les actions disponibles ou ouvrir un enregistrement.

Actions du menu des actions

Les actions proviennent des actions spécifiques aux objets et/ou des actions globales que vous avez ajoutées aux objets Salesforce. Les actions Salesforce permettent aux utilisateurs de créer des enregistrements qui ont des relations automatiques avec d'autres enregistrements, de modifier et de mettre à jour des enregistrements spécifiques, et d'interagir avec ces enregistrements tel que vous le définissez. Par exemple, vous pouvez ajouter des actions qui permettent aux utilisateurs de créer de nouvelles requêtes, événements, comptes, groupes, etc. Consultez la section « Prise en charge du menu d'actions pour les objets et les actions » ci-dessous pour des détails supplémentaires sur les objets et actions Salesforce pris en charge dans la version actuelle.

Lien d'ouverture d'enregistrements dans un menu d'actions rapides

Les liens peuvent transmettre aux enregistrements des données spécifiques, notamment des ID de compte Salesforce, provenant de perspectives ou de tableaux de bord. Par exemple, le lien d'un nom de compte dans un tableau de bord peut être configuré pour transmettre l'ID de compte associé à Salesforce. Lorsqu'un utilisateur clique sur un lien d'ouverture d'enregistrement, l'enregistrement de compte correspondant s'ouvre dans un nouvel onglet. Les liens personnalisés peuvent également référencer des enregistrements pour les employés dans Workday® ou des rapports de dépenses dans Concur®. Vous pouvez lier n'importe quel site Web, à condition qu'il utilise le protocole HTTP ou HTTPS.

Prise en charge du menu des actions pour les objets et les actions

La mise en œuvre actuelle du menu des actions fournit une prise en charge limitée pour les objets et actions Salesforce.

Vous pouvez actuellement créer des menus d'actions rapides Wave pour des objets personnalisés, des sObjects, ainsi que pour les objets Salesforce standard suivants :

- Compte
- Requêtes
- Piste
- Opportunité

Les actions sur les présentations de page de contact, d'utilisateur ou de profil d'utilisateur ne sont pas prises en charge.

L'implémentation actuelle du menu d'actions prend en charge les actions (Publication, Fichier, Remerciements, Lien, Sondage et Question), les actions spécifiques à un objet et les actions globales. Elle ne prend pas en charge les actions Salesforce1.

Les autres objets et actions seront pris en charge dans les versions à venir.

Développement des menus d'action

Votre équipe de développement crée des menus d'actions en modifiant un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données. Pour plus d'informations, reportez-vous à la section Dimensions dans la référence de métadonnées étendues (XMD).

Pour créer un lien d'ouverture d'enregistrement dans un menu d'action pour un ensemble de données avec des enregistrements de plusieurs instances d'organisation Salesforce, vous devez ajouter une section Organisations au fichier XMD. La section Organisations vous permet d'effectuer un mappage des ID des organisations avec les URL de chaque instance d'organisation auquel il est fait référence dans le jeu de données. Reportez-vous à la section Organisations dans la référence de métadonnées étendues (XMD).

Incorporation de visualisations via les publications Chatter et les liens de partage

Partagez une visualisation avec vos collègues en publiant sur Chatter, ou en obtenant son URL unique. Une publication Chatter fournit une image et un lien vers la ressource (perspective, tableau de bord, ou application) dans Wave Analytics. Les collègues qui disposent du lien et d'un accès à la ressource en question peuvent accéder aux informations présentées et les explorer.

1. Cliquez sur **Partager**.

2. Cliquez sur l'onglet de la méthode de partage souhaitée : **Publier dans un fil**, qui publie sur Chatter une image et un lien vers la perspective, le tableau de bord ou l'application ; ou **Obtenir l'URL**, qui est une URL unique vers la ressource.
   a. Si vous publiez sur Chatter, sélectionnez le fil **Utilisateur** ou **Groupe**, saisissez le nom puis votre commentaire. Vous pouvez également supprimer l'image depuis votre publication en la survolant et en cliquant sur le **x**. Veuillez noter que les images publiées sont publiques.
   b. Si vous obtenez l'URL unique, copiez le lien, puis collez-le à l'emplacement où vous souhaitez le partager.
3. Le cas échéant, cliquez sur **Attribuer l'accès** pour définir le niveau d'accès au partage.
4. Cliquez sur **Terminé**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les visualisations :
- "Utiliser Wave Analytics"

Remarque: Pour partager une visualisation, vous devez accorder l'accès à l'application qui la contient. Les perspectives, jeux de données et tableaux de bord de l'application partagée par défaut sont accessibles à tous les utilisateurs de Wave Analytics, sauf si les administrateurs ont restreint l'accès. Toutes les autres applications sont privées, sauf si un utilisateur disposant d'un accès Responsable à l'application les a explicitement partagées avec un utilisateur, un groupe ou un rôle spécifique.

Utilisation des applications Wave Analytics

Les applications Wave Analytics sont des dossiers qui contiennent des ensembles de données, des perspectives et des tableaux de bord.

Vous pouvez créer vos propres applications pour organiser vos projets de données et contrôler le partage des ressources Wave Analytics.

Vous pouvez également utiliser des applications Sales Wave Analytics à la page 209 prêtes à l'emploi qui comprennent des ensembles de données, des perspectives et des tableaux de bord pour fournir un chemin prêt à l'emploi dans vos données Sales Cloud et vous aider à prendre en main Wave plus rapidement.

DANS CETTE SECTION :

Partage au niveau application

Les applications Wave Analytics sont semblables à des dossiers, elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données (privés et partagés) et de contrôler le partage de jeux de données, de perspectives et de tableaux de bord.

Création d'une application

Créez une application pour organiser et inclure n'importe quelle combinaison de perspectives, de tableaux de bord et de jeux de données.

Partage d'une application

Pour permettre à d'autres utilisateurs d'afficher des perspectives, des tableaux de bord ou des jeux de données, vous pouvez partager l'application qui les contient.

Suppression d'une application

Si vous avez accès de responsable à une application, vous pouvez la supprimer. Supprimer une application de manière permanente supprime toutes ses perspectives, tableaux de bord et jeux de données de Wave Analytics.

Partage au niveau application

Les applications Wave Analytics sont semblables à des dossiers, elles permettent aux utilisateurs d'organiser leurs projets de données (privés et partagés) et de contrôler le partage de jeux de données, de perspectives et de tableaux de bord.

Tous les utilisateurs de Wave Analytics commencent avec un accès Visualiseur sur l'application partagée par défaut qui est disponible et prête à l'emploi. Les administrateurs peuvent modifier ce paramètre par défaut afin de limiter ou d'élargir l'accès. Chaque utilisateur a également accès à une application par défaut et prête à l'emploi appelée Mon application privée, destinée aux projets personnels en cours. Le contenu de Mon application privée de chaque utilisateur n'est pas visible pour les administrateurs, et cette application ne peut pas être partagée. Lorsque les utilisateurs sont prêts à partager un élément de leur application privée, ils peuvent enregistrer l'élément dans n'importe quelle application partagée.

Toutes les autres applications créées par des utilisateurs individuels sont privées par défaut. Le propriétaire de l'application et les administrateurs ont un accès Responsable et peuvent étendre cet accès à d'autres utilisateurs, groupes ou rôles.

Voici un résumé des actions que les utilisateurs peuvent exécuter avec un accès Visualiseur, Éditeur et Responsable.

Action	Visualiseur	Éditeur	Responsable
Afficher des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données dans l'application	X	X	X
Examiner qui a accès à l'application	X	X	X
Enregistrer le contenu de l'application dans une autre application à laquelle l'Éditeur ou le Responsable a accès	X	X	X
Enregistrer les modifications des tableaux de bord, des perspectives et des jeux de données dans l'application (l'enregistrement de tableaux de bord nécessite la licence d'ensemble d'autorisations et l'autorisation appropriées)		X	X
Modifier les paramètres de partage de l'application			X
Renommer l'application			X
Supprimer l'application			X

Création d'une application

Créez une application pour organiser et inclure n'importe quelle combinaison de perspectives, de tableaux de bord et de jeux de données.

1. Dans la page d'accueil, cliquez sur **Créer**.
2. Cliquez sur **Application**.
3. Saisissez le nom de votre application.
4. Cliquez sur **Créer**.
   Votre application est créée et affichée sous un nouvel onglet. Vous pouvez y insérer des perspectives, des tableaux de bord et des jeux de données.
5. Ajoutez une description de l'application et de son contenu afin de permettre à vos collègues de comprendre comment les utiliser.
   a. Cliquez sur la zone de description sous le nom de l'application.
   b. Saisissez une description.
   c. Cliquez sur la coche pour enregistrer.
6. Vous pouvez également changer l'icône par défaut de l'application pour mieux la différencier des autres applications.
   a. Survolez l'icône par défaut.
   b. Cliquez sur **Modifier l'icône**.
   c. Cliquez sur une icône de la galerie.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer une application :

- "Créer des applications Wave Analytics"

Partage d'une application

Pour permettre à d'autres utilisateurs d'afficher des perspectives, des tableaux de bord ou des jeux de données, vous pouvez partager l'application qui les contient.

1. Dans la page de l'application, cliquez sur le bouton **Partager**.
2. Sous l'onglet Accorder l'accès :
   a. Sélectionnez si vous partagez l'application avec un utilisateur, un groupe ou un rôle.
   b. Commencez à saisir le nom, puis sélectionnez l'un des résultats suggérés.
   c. Sélectionnez le niveau d'accès en partage : Visualiseur, Éditeur ou Responsable.
   d. Cliquez sur **Ajouter**.
   e. Cliquez sur **Enregistrer**, puis sur **Terminé**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager une application :

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

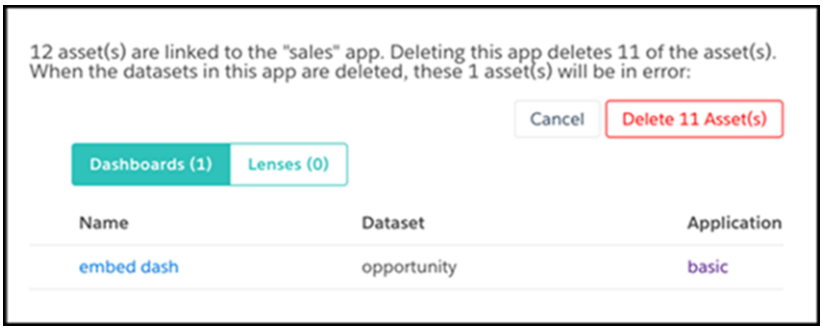
Suppression d'une application

Si vous avez accès de responsable à une application, vous pouvez la supprimer. Supprimer une application de manière permanente supprime toutes ses perspectives, tableaux de bord et jeux de données de Wave Analytics.

1. Ouvrez l'application connectée, puis cliquez sur **Supprimer**.

   ATTENTION: Vous ne pouvez pas restaurer une application supprimée.

   Le cas échéant, Wave Analytics répertorie les perspectives et les tableaux de bord hors de votre application qui seront affectés. Lorsque les jeux de données appartenant à votre application sont supprimés, toutes les perspectives ou tableaux de bord qui font référence à ces jeux de données ne sont plus utilisables.



Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer une application :

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

Important: Seuls les perspectives et les tableaux de bord auxquels vous avez accès apparaissent dans la liste. Si vous n'y avez pas accès, les perspectives et les tableaux de bord ne sont pas répertoriés même s'ils font référence à des jeux de données dans votre application.

2. Cliquez sur **Supprimer les ressources**.

L'application Admin Analytics

L'application Admin Analytics s'intègre à la surveillance des événements et aux données du journal d'audit de configuration pour vous apporter des informations sur le comportement de vos utilisateurs et de votre organisation.

L'application Admin Analytics est la première méthode intégrée d'exploration de la surveillance de vos données dans Salesforce. La création d'applications est aisée, et grâce à ses tableaux de bord et jeux de données préintégrés, vous pouvez commencer à explorer immédiatement. Cette application facilite l'analyse des données de votre organisation et accélère l'identification des comportements suspects, des performances de page ralenties et de la faible adoption des utilisateurs.

Remarque: Pour obtenir la licence Admin Analytics, achetez la licence du complément Event Monitoring et adoptez Admin Analytics. Vous pouvez utiliser l'application Admin Analytics avec ou sans plate-forme Salesforce Wave Analytics.

DANS CETTE SECTION :

Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Admin Analytics
Sélectionnez des licences, et créez et attribuez des ensembles d'autorisations pour permettre aux administrateurs et aux utilisateurs d'accéder à l'application Admin Analytics.

Création et partage de l'application Admin Analytics
Lorsque vous avez activé les autorisations appropriées, la configuration de l'application Admin Analytics est simple.

En savoir plus sur les tableaux de bord préintégrés de l'application Admin Analytics
L'application Admin Analytics comprend une série de tableaux de bord préintégrés avec lesquels vous pouvez commencer immédiatement à explorer vos données. Les données de votre organisation sont automatiquement chargées dans les jeux de données de votre application Admin Analytics lorsqu'ils sont générés.

Familiarisation avec la terminologie de l'application Admin Analytics
Pour tirer le meilleur parti de l'application Admin Analytics, il est important de comprendre les métriques et les termes qu'elle utilise.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Admin Analytics :
- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
- Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :
- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Admin Analytics

Sélectionnez des licences, et créez et attribuez des ensembles d'autorisations pour permettre aux administrateurs et aux utilisateurs d'accéder à l'application Admin Analytics.

Votre organisation peut utiliser l'application Admin Analytics avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics. L'application Admin Analytics est disponible gratuitement sur demande pour toute organisation disposant de la licence Event Monitoring. Pour les nouveaux clients et les clients existants disposant d'une licence Event Monitoring, contactez Salesforce pour demander la licence Admin Analytics. La licence Admin Analytics active les autorisations suivantes :

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et modifier des ensembles d'autorisations :
- Gérer les profils et les ensembles d'autorisations

Autorisation	Fonction
Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics	Autorise l'accès à tous les modèles d'applications Wave.
Accéder aux modèles et applications d'Admin Analytics	Offre un accès spécifique à Admin Analytics ainsi qu'aux données et tableaux de bord préintégrés inclus.
Gérer des modèles d'applications Wave Analytics	Permet aux administrateurs de créer des applications Wave pour les utilisateurs de leur organisation, dans le cas présent, l'application Admin Analytics.
Modifier les flux de données de Wave Analytics	Permet aux administrateurs de charger et télécharger JSON pour les flux de données existants.

Créez des ensembles d'autorisations en utilisant ces autorisations comme pour tout ensemble d'autorisations Salesforce. Sélectionnez une licence d'ensemble d'autorisations, créez des ensembles d'autorisations en fonction des autorisations permises par cette licence, puis attribuez ces ensembles d'autorisations à des utilisateurs ou des profils. Généralement, deux types d'ensemble d'autorisations sont créés, un pour les utilisateurs et un pour les administrateurs.

1. **Sélectionnez la licence d'ensemble d'autorisations de l'application Admin Analytics.** Tous les utilisateurs Admin Analytics de votre organisation doivent disposer de la licence d'ensemble d'autorisations de l'application Admin Analytics. Sélectionnez et attribuez cette licence aux utilisateurs comme avec n'importe quelle autre licence d'ensemble d'autorisations Salesforce.
2. **Créez et attribuez un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'accéder à l'application Admin Analytics.** La plupart des utilisateurs de votre organisation se contentent d'afficher l'application Admin Analytics. Pour ces utilisateurs, créez un ensemble d'autorisations qui inclut « Utiliser les modèles d'applications Wave Analytics » et « Accéder aux modèles et applications Admin Analytics ». Ces autorisations permettent aux utilisateurs de consulter tous les éléments de Admin Analytics, et de créer et modifier des tableaux de bord. Attribuez cet ensemble d'autorisations aux utilisateurs ou aux profils appropriés.
3. **Créez et attribuez un ensemble d'autorisations qui permet aux administrateurs et à certains utilisateurs d'accéder à l'application Admin Analytics et de la gérer.** Les administrateurs et certains utilisateurs doivent créer l'application Admin Analytics et la partager avec les autres. Créez un ensemble d'autorisations avec la licence Admin Analytics et attribuez-le à ces administrateurs et ces utilisateurs. Ces autorisations permettent aux utilisateurs de consulter tous les éléments de Admin Analytics, et de créer et modifier des tableaux de bord. Ils peuvent également créer, partager et supprimer l'application, planifier et utiliser des flux de données, charger des données externes, et plus encore.

Création et partage de l'application Admin Analytics

Lorsque vous avez activé les autorisations appropriées, la configuration de l'application Admin Analytics est simple.

Remarque: La période de génération des fichiers journaux d'événements étant de 24 heures, vos données ne sont pas affichées dans l'application le premier jour qui suit sa création. L'application contient quelques exemples de données qui permettent de prévisualiser vos tableaux de bord pendant ce temps.

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Sélectionnez Wave Analytics dans le sélecteur d'application.
3. Cliquez sur **Application**, sélectionnez **Admin Analytics**, puis cliquez sur **Continuer**.
4. Saisissez un nom pour votre application.
5. Cliquez sur **Créer**. Le processus de création de l'application peut être long. Vous pouvez suivre la progression en sélectionnant **Surveillance des données** dans le menu de l'engrenage en haut de la page. Si une partie de la création de votre application échoue, vous devez recréer l'application.
6. Lorsque votre application est prête, vous pouvez la partager avec d'autres utilisateurs de votre organisation. Notez que seuls les utilisateurs disposant des autorisations « Gérer des modèles d'applications Wave Analytics » et « Accéder aux modèles et applications Admin Analytics » peuvent afficher l'application. Pour partager votre application, survolez la tuile de l'application dans l'écran d'accueil de Wave Analytics, puis cliquez sur **Partager**. Vous pouvez également partager depuis l'application elle-même.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser l'application Admin Analytics :

- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
- Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

En savoir plus sur les tableaux de bord préintégrés de l'application Admin Analytics

L'application Admin Analytics comprend une série de tableaux de bord préintégrés avec lesquels vous pouvez commencer immédiatement à explorer vos données. Les données de votre organisation sont automatiquement chargées dans les jeux de données de votre application Admin Analytics lorsqu'ils sont générés.

La plupart des tableaux de bord représentent un type d'événement unique dans l'objet EventLogFile. La référence d'objet EventLogFile contient des informations détaillées sur chaque type d'événement. Deux des tableaux de bord, My Trust et Setup Audit Trail, ne correspondent pas à des types d'événement. Examinons rapidement le rôle de chaque tableau de bord.

Exécutions Apex

Correspond au type d'événement Exécution Apex. Ce tableau de bord permet de suivre les tendances dans les exécutions et les performances du code Apex.

API

Correspond au type Événement API. Le tableau de bord API informe sur l'utilisation de l'API par vos utilisateurs et ses performances dans votre organisation. Vous pouvez déterminer la fréquence à laquelle chaque objet est utilisé, sa vitesse de traitement et les méthodes invoquées sur cet objet.

Tableau de bord

Correspond au type d'événement Tableau de bord. Il facilite le suivi de l'adoption et des performances d'un tableau de bord.

Requêtes Visualforce

Correspond au type d'événement Requêtes Visualforce. Vous pouvez suivre les tendances d'adoption et de performance des pages Visualforce.

Fichiers
Correspond au type d'événement Transfert de contenu. Lorsque des utilisateurs de votre organisation effectuent des transferts de contenu (téléchargements, chargements ou aperçus), ils sont affichés dans ce tableau de bord. Vous pouvez également suivre l'adoption des fichiers.

Lightning
Correspond au type d'événement Suivi de l'interface utilisateur. Ce tableau de bord indique les pages auxquelles les utilisateurs accèdent dans Lightning Experience ou dans Salesforce1.

Connexion en tant que
Correspond au type d'événement Connexion en tant que. Ce tableau de bord indique quels administrateurs utilisent la fonctionnalité de Connexion en tant que et dans quels comptes utilisateur.

Ma confiance
Le tableau de bord Ma confiance donne une idée générale des types d'événement déclenchés au fil du temps dans votre organisation. Il affiche également la vitesse moyenne de ces transactions.

Vues de page (URI)
Correspond au type d'événement URI. Le tableau de bord Vues de page indique les pages auxquelles les utilisateurs accèdent dans l'application de bureau Salesforce Classic.

Téléchargements de rapport
Correspond au type d'événement Exportation de rapport. Ce tableau de bord indique quels utilisateurs téléchargent vos rapports et à partir de quel emplacement.

Rapports
Correspond au type d'événement Rapport. Le tableau de bord Rapport indique les tendances de consignation ainsi que l'identité des utilisateurs qui utilisent des rapports spécifiques. Vous pouvez également déterminer quels rapports sont moins performants.

API REST
Correspond au type d'événement API REST. Ce tableau de bord indique les tendances d'utilisation de l'API REST et les points de terminaison avec le plus de trafic le plus élevé. Vous pouvez également consulter des informations sur les plages IP qui émettent les requêtes et déterminer quelles méthodes sont appelées.

Journal d'audit de configuration
Correspond à la page Journal d'audit de configuration dans Configuration. Vous pouvez déterminer le type des modifications apportées par vos utilisateurs dans la zone Configuration.

Connexions d'utilisateurs
Correspond au type d'événement Connexion. Le tableau de bord Connexions d'utilisateurs affiche les tendances de connexion par utilisateur, et des informations sur l'emplacement et la méthode d'accès des utilisateurs à votre organisation.

Familiarisation avec la terminologie de l'application Admin Analytics

Pour tirer le meilleur parti de l'application Admin Analytics, il est important de comprendre les métriques et les termes qu'elle utilise.

Terme	Description
APT	Temps moyen par page. Une métrique agrégée à travers plusieurs transactions.
EPT	Temps moyen constaté. La durée d'une transaction de page telle que l'utilisateur l'a expérimentée.
Événement	Une interaction initiée par l'utilisateur dans Salesforce. Par exemple, une connexion, le déclenchement d'un appel d'API ou le

Terme	Description
	téléchargement d'un rapport. Les événements sont associés au sObject EventLogFile.

L'application Sales Wave Analytics

L'application Sales Wave (la première application Wave prête à l'emploi de Salesforce) vous permet d'utiliser rapidement Wave Analytics et permet de naviguer dans vos données Sales Cloud sur n'importe quel appareil. Vous disposez à un emplacement unique de tous les outils nécessaires pour analyser les données, en extraire des informations importantes et développer votre activité.

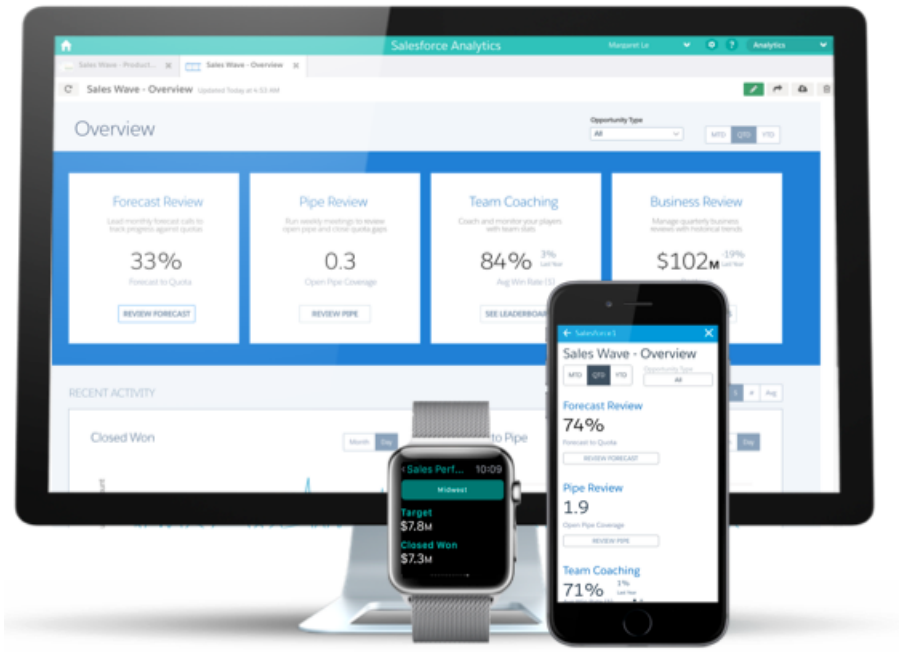
Conseil: Pour faire vos premiers pas avec Sales Wave, suivez la procédure ci-dessous. Si vous n'avez jamais utilisé Wave, vous trouverez des informations supplémentaires dans la *Bibliothèque Wave Analytics*.

DANS CETTE SECTION :

1. À propos de l'application Sales Wave
   Découvrez les avantages de Sales Wave avant de créer une application et de l'utiliser pour explorer vos données Sales Cloud.
2. Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Sales Wave
   Sélectionnez la licence d'ensemble d'autorisations Sales Wave, puis créez et attribuez des ensembles d'autorisations pour permettre aux administrateurs et utilisateurs d'accéder à l'application Sales Wave.
3. Création et partage de l'application Sales Wave
   Utilisez le configurateur de l'application Sales Wave pour créer l'application et commencer à exploiter vos données Sales Wave, sans attendre.
4. Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave
   Si vous répondez « oui » à la question de l'assistant de configuration demandant si votre société suit les quotas au niveau de l'utilisateur, pour inclure des informations sur les quotas dans les tableaux de bord, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota de Sales Wave pour qu'il s'affiche dans les tableaux de bord de l'application.
5. Planification des flux de données quotidiens de l'application Sales Wave
   Avant de commencer à explorer avec Sales Wave, replanifiez votre flux de données quotidien sur une période extérieure à vos heures ouvrables standard.
6. Intégration de Sales Wave à Salesforce
   Améliorez l'utilisation de Sales Wave en effectuant plusieurs intégrations et personnalisations facultatives.
7. Comprendre les limitations de l'application Sales Wave
   Sales Wave fournit une prise en charge des objets et des données Salesforce, présentée ci-dessous.
8. Découverte des tableaux de bord et des jeux de données préintégrés de l'application Sales Wave
   L'application Sales Wave comprend des tableaux de bord et des jeux de données préintégrés qui permettent d'accélérer l'exploration des données Sales Wave.
9. Présentation de la terminologie des données de l'application Sales Wave
   Pour tirer le meilleur parti de l'application Sales Wave, il est utile de comprendre les indicateurs et les termes utilisés dans l'application.

À propos de l'application Sales Wave

Découvrez les avantages de Sales Wave avant de créer une application et de l'utiliser pour explorer vos données Sales Cloud.



Salesforce a créé l'application Sales Wave pour vous permettre d'analyser aisément vos données Sales Cloud.

La création d'une application est simple : à l'aide d'un configurateur intégré, répondez à quelques questions sur vos préférences de consultation des données et Wave se charge de tout. Une fois créée, l'application inclut des jeux de données, des tableaux de bord et des perspectives préintégrés qui permettent d'explorer les données Sales Cloud depuis n'importe quel appareil prenant en charge Wave.

Vous récupérez des informations décisionnelles rapidement à partir de vos données commerciales avec l'interface intuitive de Wave. Vous pouvez ensuite explorer divers aspects importants de votre activité en personnalisant Sales Wave en fonction de vos besoins métiers.

Remarque: Votre organisation peut utiliser l'application Sales Wave avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics en achetant une licence Sales Wave.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser les modèles d'applications Wave :

- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics

Pour utiliser Sales Wave :

- Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Sales Wave

Sélectionnez la licence d'ensemble d'autorisations Sales Wave, puis créez et attribuez des ensembles d'autorisations pour permettre aux administrateurs et utilisateurs d'accéder à l'application Sales Wave.

Votre organisation peut utiliser l'application Sales Wave avec ou sans la plate-forme Salesforce Wave Analytics en achetant une licence Sales Wave. La licence Sales Wave active les autorisations suivantes :

- "Utiliser les modèles d'applications Wave Analytics" donne accès à tous les modèles d'application Wave. Sales Wave est la première application de ce genre.
- "Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics" fournit un accès spécifique à Sales Wave ainsi qu'aux données et tableaux de bord préintégrés qu'il contient.
- "Gérer les modèles d'applications Wave Analytics" permet aux administrateurs de créer des applications Wave pour les utilisateurs dans leurs organisations, dans ce cas l'application Sales Wave.
- Modifier les flux de données Wave Analytics permet aux administrateurs de charger et télécharger JSON pour les flux de données existants.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

Vous créez des ensembles d'autorisations comme n'importe quel autre ensemble d'autorisations Salesforce, c'est-à-dire en sélectionnant une licence d'ensemble d'autorisations, en créant des ensembles d'autorisations en fonction des autorisations activées par cette licence, puis en attribuant les ensembles d'autorisations aux utilisateurs. Vous pouvez procéder de la même façon que lorsque vous configurez des autorisations de plate-forme Wave Analytics, mais en utilisant les autorisations activées par la licence d'ensemble d'autorisations de l'application Sales Wave Analytics. Reportez-vous à la section Configuration de la plate-forme Wave à la page 4. Généralement, deux types d'ensemble d'autorisations Sales Wave sont créés, un pour les utilisateurs et un autre pour les administrateurs.

1. **Sélectionnez la licence d'ensemble d'autorisations de l'application Sales WaveAnalytics.** Tous les utilisateurs Sales Wave de votre organisation doivent disposer de la licence d'ensemble d'autorisations des applications Sales Analytics. Vous la sélectionnez et l'attribuez aux utilisateurs comme n'importe quelle autre licence d'ensemble d'autorisations Salesforce.
2. **Créez et attribuez un ensemble d'autorisations qui permet aux utilisateurs d'accéder à l'application Sales Wave.** La plupart des utilisateurs de votre organisation nécessitent uniquement la capacité de visualiser l'application Sales Wave. Pour ces utilisateurs, créez un ensemble d'autorisations comprenant les deux premières autorisations répertoriées ci-dessus, c'est-à-dire "Utiliser les modèles d'applications Wave Analytics" et "Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics". Avec ces autorisations, les utilisateurs peuvent consulter tous les éléments contenus dans Sales Wave, et créer et modifier des tableaux de bord. Une fois l'ensemble d'autorisations créé, vous pouvez l'attribuer aux utilisateurs.
3. **Créez et attribuez un ensemble d'autorisations qui permet aux administrateurs et à certains utilisateurs d'accéder à l'application Sales Wave et de la gérer** Les administrateurs et certains utilisateurs de votre organisation ont besoin de pouvoir créer l'application Sales Wave et de la partager avec d'autres. Créez un ensemble d'autorisations comprenant toutes les autorisations fournies avec la licence Sales Wave et attribuez-le. Grâce à ces autorisations, les utilisateurs peuvent non seulement consulter tous les éléments contenus dans Sales Wave, créer et modifier des tableaux de bord, mais ils peuvent également créer, partager et supprimer l'application, planifier et utiliser des flux de données, et charger des données externes (y compris des fichiers CSV requis pour mettre à jour le jeu de données Quota). Les utilisateurs qui disposent de ces autorisations peuvent modifier et créer des tableaux de bord et des perspectives, modifier et créer des jeux de données avec toutes les données Salesforce (y compris des objets personnalisés) et charger un fichier CSV pour le jeu de données Quota.

Création et partage de l'application Sales Wave

Utilisez le configurateur de l'application Sales Wave pour créer l'application et commencer à exploiter vos données Sales Wave, sans attendre.

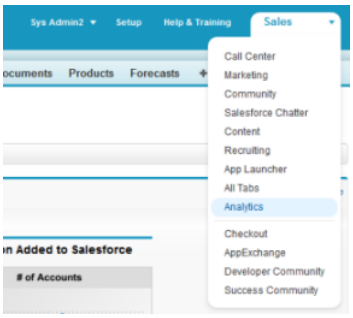
Pour créer l'application Sales Wave, procédez comme suit : Si le résultat ne vous satisfait pas, vous pouvez supprimer l'application et la recréer rapidement. Vous pouvez également visionner la vidéo Create the Sales Wave App, Part 1: Using the Configuration Wizard, qui couvre les étapes présentées ici.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données Wave Analytics

1. Connectez-vous à Salesforce.
2. Sélectionnez **Wave Analytics** dans le menu Force.com (en haut à droite de la fenêtre Salesforce).



3. Cliquez sur **Créer** , sélectionnez **Application**, sélectionnez **Sales Wave** , puis cliquez sur **Continuer**
4. Salesforce ouvre le configurateur Sales Wave qui permet de personnaliser votre expérience de l'application. Vous verrez une série d'écrans, présentant chacun un ensemble de questions et des options de réponses dans des menus déroulants. Répondez aux questions selon les préférences de votre entreprise en matière d'affichage des données. Pour plus d'informations sur les réponses à apporter à ces questions, reportez-vous à Personnaliser l'expérience Sales Wave avec le configurateur.
5. Donnez à votre application un nom facile à reconnaître pour les autres personnes de votre entreprise.
6. Cliquez sur **Créer** pour déclencher le flux de données qui crée l'application et ses ressources (incluent un flux de données, des jeux de données et des tableaux de bord).
7. Le processus de création de l'application peut prendre quelques minutes. Une fois terminé, les jeux de données et les tableaux de bord qui composent l'application s'affichent. Pour vérifier le statut du flux de données, ouvrez la page d'accueil Wave, cliquez sur l'engrenage en haut à droite de la page, sélectionnez Surveillance des données, puis Vue du flux de données dans le menu déroulant en haut à gauche et recherchez votre application.
8. Si vous souhaitez changer vos réponses après avoir examiné les tableaux de bord, supprimez l'application et répétez les étapes ci-dessus. Pour supprimer l'application, placez votre curseur sur l'icône de l'application que vous venez de créer, cliquez sur Supprimer, puis sur Oui pour confirmer la suppression de toutes les ressources associées à l'application.
9. Une fois l'application créée, partagez-la avec les utilisateurs de votre organisation. Vous ne pouvez la partager uniquement avec les utilisateurs dont les autorisations « Utiliser les applications Wave Analytics basées sur un modèle » et « Accéder aux modèles et aux applications Sales Cloud Analytics » sont activées (pour en savoir plus sur les autorisations de l'application Sales Wave, reportez-vous à Configuration des autorisations Salesforce pour l'application Sales Wave). Pour partager l'application, survolez l'icône de l'application que vous venez de créer, cliquez sur **Partager**, saisissez le nom des membres de l'équipe, puis cliquez sur **Ajouter** et sur **Enregistrer**.

Si votre entreprise effectue un suivi des quotas au niveau des utilisateurs, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota (cible) qui a été créé avec l'application Sales Wave avant de commencer l'exploration des données. Reportez-vous à Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

Lorsque vous créez l'application, les tableaux de bord Sales Wave affichent le nombre associé au nom de rôle dans la hiérarchie (pas très pratique pour afficher le rôle). Pour afficher le nom de la personne responsable de ce rôle, vous pouvez mettre à jour la valeur du rôle en modifiant le fichier de métadonnées étendues (XMD) du jeu de données correspondant. Pour plus d'informations, reportez-vous à Intégration de Sales Wave à Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation de l'expérience Sales Wave avec le configurateur

Personnalisation de l'expérience Sales Wave avec le configurateur

Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave

Si vous répondez « oui » à la question de l'assistant de configuration demandant si votre société suit les quotas au niveau de l'utilisateur, pour inclure des informations sur les quotas dans les tableaux de bord, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota de Sales Wave pour qu'il s'affiche dans les tableaux de bord de l'application.

Lorsque vous créez l'application Sales Wave, un jeu de données Quota (cible) est créé avec l'application. Pour explorer la façon dont les membres de l'équipe effectuent le suivi de leurs quotas mensuels, trimestriels ou annuels dans Sales Wave, vous devez mettre à jour le jeu de données Quota en suivant les étapes ci-dessous. Vous pouvez également visionner la vidéo Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow, qui couvre les étapes décrites ici.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

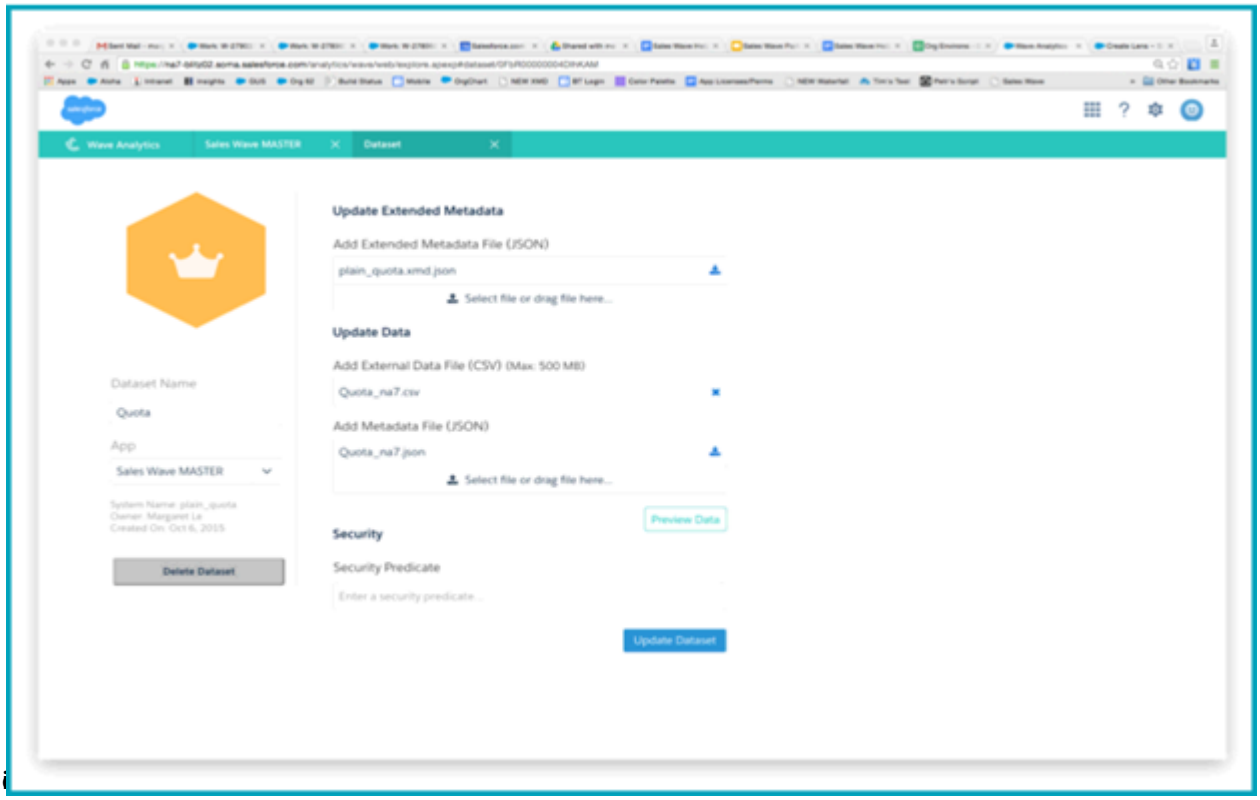
- « Gérer des modèles d'applications Wave Analytics »
- Modifier les flux de données Wave Analytics

Remarque: Lorsque vous utilisez des fichiers .CSV que vous souhaitez importer dans Sales Wave, ouvrez-les dans un éditeur de texte. Leur ouverture dans Microsoft Excel ou dans un autre logiciel de feuille de calcul modifie généralement le format des fichiers .CSV qui deviennent inutilisables dans Sales Wave

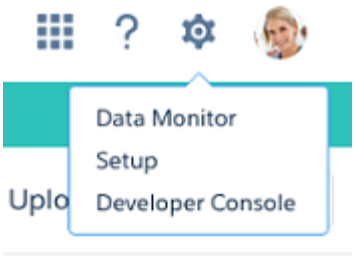
Remarque: Si votre entreprise n'effectue pas de suivi des quotas au niveau des utilisateurs, vous pouvez ignorer cette étape. Vous devez réaliser cette étape uniquement si vous avez répondu « oui » à la question de l'assistant de configuration demandant si votre société effectue suit les quotas au niveau de l'utilisateur.

1. Créez un fichier .CSV comprenant les champs suivants, dans cet ordre : QuotaAmount, StartDate (au format aaaa-mm-jj), OwnerName et Username. Pour un exemple, reportez-vous au Fichier .CSV d'exemple d'application Sales Wave.
2. Enregistrez le fichier à un emplacement facilement mémorisable.
3. Dans Salesforce, rendez-vous sur la page d'accueil Wave Analytics et recherchez le jeu de données Quota (cible).
4. Passez le pointeur de la souris sur le jeu de données puis cliquez sur **Modifier**.

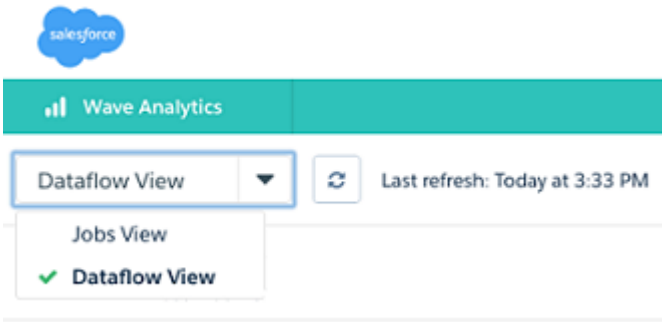
5. Salesforce affiche l'écran de modification du jeu de données Quota. Dans la section Mettre à jour les données, sélectionnez **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser**



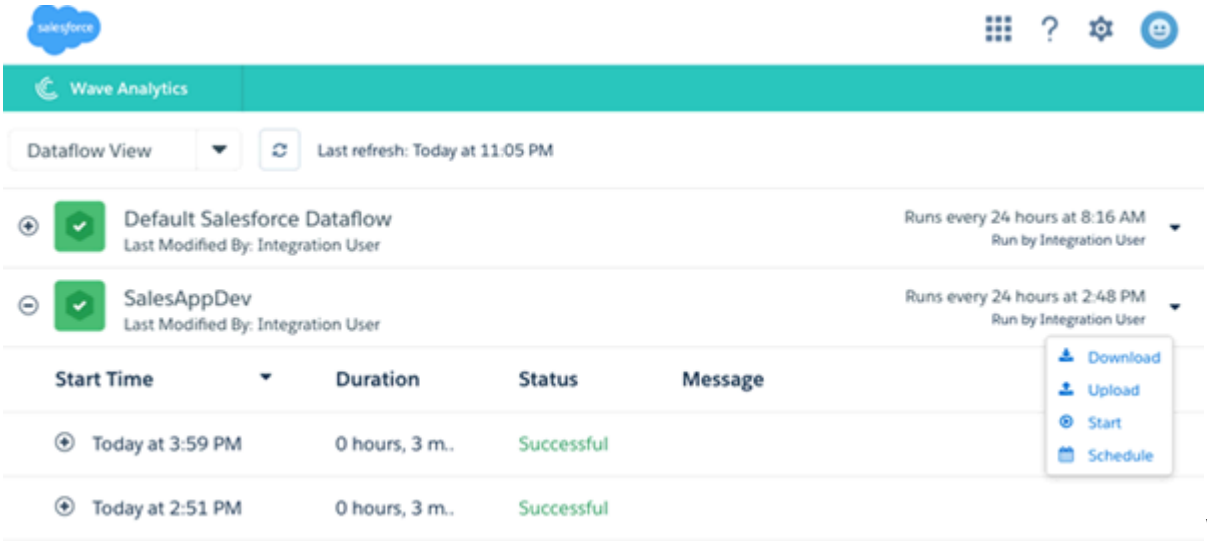
6. Dans la boîte de dialogue qui s'ouvre, accédez au fichier .CSV que vous avez créé à l'étape 1, puis double-cliquez dessus.
7. Cliquez sur **Mettre à jour du jeu de données**.
8. Si votre exercice fiscal est différent de l'année civile, c'est-à-dire si elle ne commence par au 1er janvier, vous devez également mettre à jour le fichier de métadonnées Quota.
   a. Copiez le fichier JSON depuis la fichier Sales Wave Quota Dataset JSON, puis collez-le dans l'éditeur de texte de votre choix.
   b. Modifiez la valeur 4 de `"fiscalMonthOffset"` en saisissant la valeur de mois de début de votre période fiscale. Dans les métadonnées Sales Wave, le chiffre « 0 » correspond à janvier, « 1 » correspond à février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à décembre.
   c. Enregistrez le fichier sur votre bureau, puis chargez-le dans Sales Wave en le faisant glisser dans **Sélectionnez un fichier ou faites-le glisser ici...** dans la section Ajouter un fichier de métadonnées (JSON) de l'écran d'édition du jeu de données.
   d. Cliquez sur **Mettre à jour le jeu de données**.
9. Une fois vos données de quota chargées, exécutez de nouveau le flux de données pour actualiser les tableaux de bord.
   a. Cliquez sur l'engrenage en haut à droite de l'écran Sales Wave, puis sélectionnez Surveillance des données.



b. Sélectionnez la vue du Flux de données dans le menu en haut à gauche de l'écran Surveillance des données.



c. Recherchez votre application, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu situé à droite de l'écran, en regard de l'icône et du nom de l'application, puis cliquez sur



avez terminé. Le flux de données s'assure que Sales Wave dispose des dernières données commerciales de votre société. Pour plus d'informations sur les flux de données, reportez-vous à Actualisation des données de l'application Sales Wave en planifiant un flux de données.

Planification des flux de données quotidiens de l'application Sales Wave

Avant de commencer à explorer avec Sales Wave, replanifiez votre flux de données quotidien sur une période extérieure à vos heures ouvrables standard.

Lorsque vous créez Sales Wave, le processus de création contient un flux de données qui est répété tous les jours à l'heure où l'application a été créée. Vous vous assurez ainsi de rechercher les toutes dernières données Salesforce. Replanifiez le flux de données sur une période extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner votre utilisation de l'application.

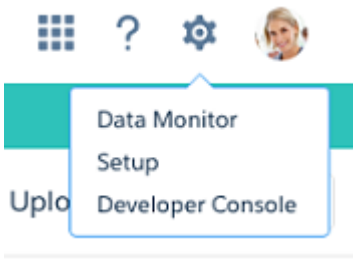
Vous pouvez également visionner la vidéo Create the Sales Wave App, Part 2: Upload the Quota CSV File and Schedule a Dataflow, qui couvre les étapes décrites ici.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

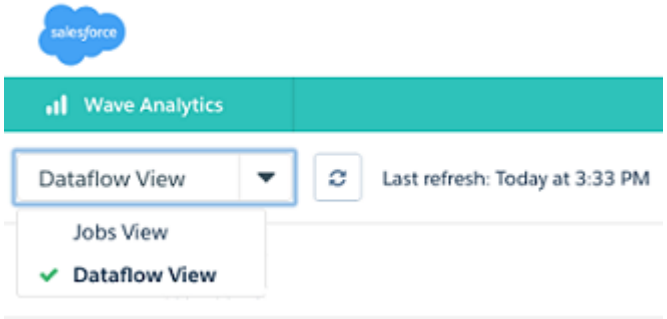
Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données de Wave Analytics

1. Accédez à **Wave Analytics** dans le menu de Force.com (en haut à droite de la fenêtre de Salesforce), si ce n'est déjà fait. Cliquez sur l'icône d'engrenage dans le coin supérieur droit pour ouvrir la surveillance des données.

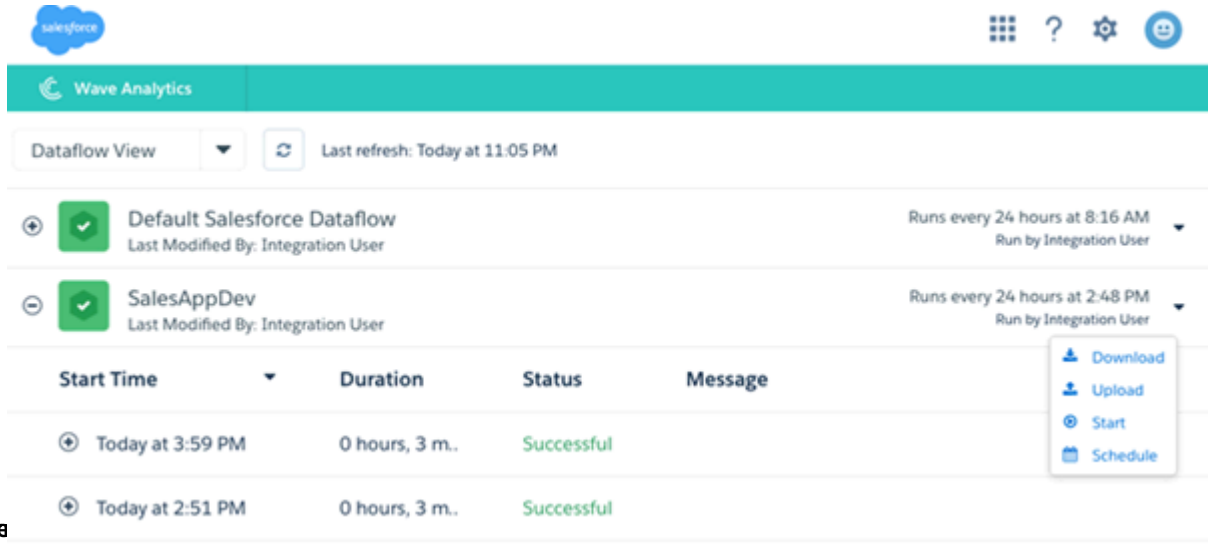


2. Sélectionnez Vue de flux de données dans le menu en haut à gauche Surveillance des données.



3. Recherchez l'application que vous avez créée, en faisant défiler la liste si nécessaire. Ouvrez le menu situé à droite de l'écran en regard de l'icône et du nom de l'application. Sélectionnez **Planifier** et définissez une heure pour le flux de données. Sélectionnez une heure

extérieure à vos heures ouvrables normales afin de ne pas gêner vos activités professionnelles. Cliquez sur



Enregistrer

Intégration de Sales Wave à Salesforce

AUTORISATIONS UTILISATEUR	
Pour utiliser les modèles d'applications Wave :	Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics
Pour utiliser Sales Wave :	Accéder aux modèles et applications Sales Cloud Analytics
Pour créer et gérer des applications Wave :	Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
	Modifier les flux de données de Wave Analytics
Pour modifier un fichier de métadonnées étendues (XMD) d'un jeu de données :	"Modifier les flux de données de Wave Analytics

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Developer** Edition

Disponible moyennant un coût supplémentaire avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition et **Unlimited** Edition

Améliorez l'utilisation de Sales Wave en effectuant plusieurs intégrations et personnalisations facultatives.

Le remplacement de noms de rôle dans des jeux de données, l'intégration du tableau de bord « Sales Wave - Présentation des comptes » dans votre page Comptes Salesforce, et l'exposition de Sales Wave sous forme d'onglet dans Salesforce Classic peuvent faciliter l'utilisation de l'application par votre équipe.

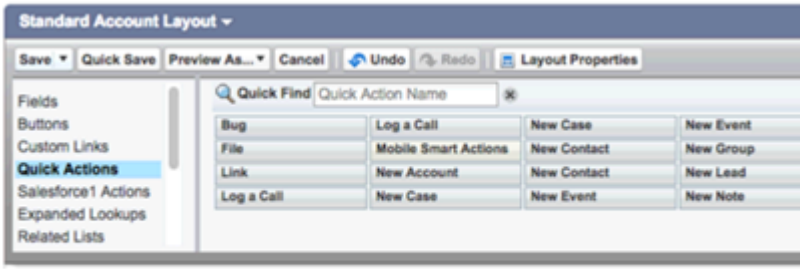
Ajout d'actions à des tableaux de bord Sales Wave

Les tableaux de bord Sales Wave utilisent des actions qui sont activées dans les présentations de page Compte et Opportunité. Pour ajouter des actions, vous modifiez la présentation de page de ces objets.

Dans Salesforce, accédez aux onglets Comptes et Opportunités, ouvrez la page d'un compte ou d'une opportunité, puis cliquez sur le **lien Modifier la présentation** en haut à droite de la page.

Dans la section Actions rapides de l'éditeur, cliquez sur le **lien de remplacement de la présentation d'éditeur globale**. Si vous ou une autre personne de l'organisation l'a déjà remplacé, ce lien n'est pas affiché. Notez que le nom de cette section peut être légèrement différent dans l'organisation que vous utilisez, par exemple « Actions rapides dans l'éditeur Salesforce Classic ».

Dans le panneau Présentation du compte ou Présentation de l'opportunité (en fonction de l'objet auquel vous avez ajouté des actions) en haut de la page, cliquez sur **Actions rapides** à gauche. Faites glisser la ou les actions commençant par le mot « Nouveau » (par exemple Nouvelle tâche, Nouvelle note) vers la section Actions rapides de l'éditeur.



Cliquez sur **Enregistrer** pour valider vos modifications. Les actions que vous avez ajoutées à la présentation sont désormais disponibles à partir de graphiques et de tableaux dans des tableaux de bord Sales Wave.

Remplacement de noms de rôle dans des jeux de données

Sales Wave utilise la hiérarchie des rôles Salesforce pour vous aider à comprendre les performances commerciales de votre société. Lorsque vous créez l'application, les tableaux de bord Sales Wave affichent le nombre associé au nom de rôle dans la hiérarchie (pas très pratique pour afficher le rôle). Pour afficher le nom de la personne responsable de ce rôle, vous pouvez mettre à jour la valeur du rôle en modifiant le fichier de métadonnées étendues (XMD) du jeu de données correspondant.

Supposons que votre hiérarchie des rôles soit la suivante :

```
CEO (Manager: Paul)
                  Sales_WW (Manager: Yves)
                       Sales_WEST
                       Sales_EAST
```

Pour afficher le nom du responsable dans des tableaux de bord Sales Wave, mettez à jour le fichier XMD du jeu de données Opportunité comme suit :

```
{"labels": {
         "keys": {
                 "RoleName": {
                 "CEO": "Paul",
                 "Sales_WW": "Yves"
                  },
           }
}}
```

Pour plus d'informations, reportez-vous à Référence des métadonnées étendues (XMD) Wave Analytics.

Insertion du tableau de bord Présentation des comptes dans une présentation de page Compte

Nous avons optimisé le tableau de bord « Sales Wave – Présentation des comptes » pour mieux l'intégrer à la présentation de page Compte de Salesforce. Vous suivre les instructions Insertion de votre tableau de bord dans une page Salesforce.

Pour filtrer le tableau de bord en fonction du compte que vous affichez, utilisez la chaîne suivante en tant que filtre :

```
{
      "opportunity1": {
             "AccountId": ["$Id"]
      }
 }
```

`opportunity1` correspond au nom système du jeu de données Opportunité. Le nom peut être différent dans votre organisation.

Disponibilité de Sales Wave dans un onglet Salesforce Classic

Vous pouvez accéder à Sales Wave dans Wave Analytics en cliquant sur le menu de Force.com et en sélectionnant l'application dans la page d'accueil Wave. Pour faciliter la recherche de l'application pour votre équipe, vous pouvez l'exposer sous forme d'onglet dans Salesforce Classic. Pour cela, créez un onglet qui pointe vers une page Visualforce contenant le tableau de bord « Sales Wave - Présentation ». Suivez les instructions disponibles dans Ajout d'un tableau de bord Wave Analytics à une page Visualforce.

Comprendre les limitations de l'application Sales Wave

Sales Wave fournit une prise en charge des objets et des données Salesforce, présentée ci-dessous.

Prise en charge des objets et des champs Salesforce par l'application Sales Wave

Sales Wave prend en charge l'ensemble des objets et des données Salesforce standard et personnalisés. Cependant, lorsque vous créez l'application, elle comprend par défaut seulement un jeu prédéfini d'objets et de champs.

Sales Wave crée un flux de données qui expose les champs sélectionnés des objets Salesforce standard suivants :

- Comptes
- Utilisateurs
- Rôles
- Opportunités
- Produits (élément de ligne des opportunités)
- Tâches
- Événements

Sales Wave prend en charge les champs standard et personnalisés des objets Salesforce standard. Les champs fournis sont déterminés par les réponses que vous donnez en créant l'application à l'aide de l'assistant de configuration.

Remarque: Sales Wave limite la prise en charge à 10 objets personnalisés par organisation qui met en œuvre Sales Wave. Cette limitation est de nature contractuelle, pas technique.

Pour ajouter des objets personnalisés ou des champs supplémentaires qui ne sont pas inclus lors de la création de l'application, vous devez mettre à jour le flux de données Sales Wave. Pour plus d'informations, reportez-vous à Création de jeux de données avec un flux de données.

Prise en charge des données non-Salesforce par l'application Sales Wave

Sales Wave ne prend pas en charge les sources de données externes, à l'exception d'un fichier .CSV qui contient des données de quota au niveau de l'utilisateur. L'importation d'autres données externes nécessite une licence supplémentaire. Consultez votre représentant Salesforce pour plus de détails.

Remarque: Pour inclure des données de quotas dans Sales Wave, vous devez charger un fichier CSV avec les détails. Pour plus d'informations, reportez-vous à Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

Découverte des tableaux de bord et des jeux de données préintégrés de l'application Sales Wave

L'application Sales Wave comprend des tableaux de bord et des jeux de données préintégrés qui permettent d'accélérer l'exploration des données Sales Wave.

Remarque: Les tableaux de bord et les jeux de données inclus dans votre instance de Sales Wave peuvent différer selon votre réponse aux questions de l'assistant de configuration lors de la création de l'application.

Tableaux de bord Sales Wave

Les tableaux de bord préintégrés à l'application Sales Wave incluent les meilleures pratiques qui aident à tirer parti de vos données Salesforce, sans attendre. Les tableaux de bord permettent de gérer les en-cours et les prévisions, de comprendre les conducteurs de performances clés de l'activité, de visualiser les tendances, d'attribuer des actions et de répondre plus rapidement aux questions que vous vous posez sur les résultats commerciaux.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour utiliser des applications Wave :

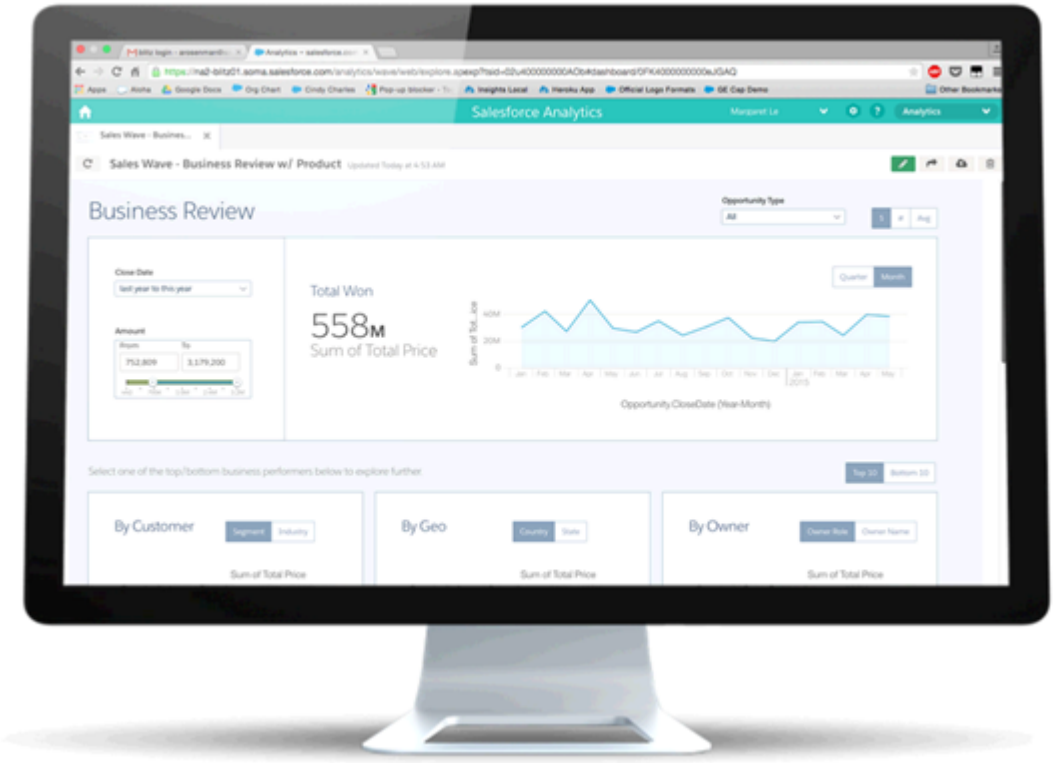
- Utiliser des modèles d'applications Wave Analytics

Pour utiliser Sales Wave :

- Accéder aux modèles et applications de Sales Cloud Analytics

Pour créer et gérer des applications Wave :

- Gérer des modèles d'applications Wave Analytics
- Modifier les flux de données Wave Analytics



Le tableau ci-dessous présente les tableaux de bord Sales Wave, qui peuvent indiquer en temps réel la santé de votre société. Vous pouvez également approfondir votre exploration par vous-même à tout moment. Pour en savoir plus sur l'exploration des données dans Wave, reportez-vous à Explorer et visualiser vos données à la page 148.

Remarque: Sales Wave utilise la hiérarchie des rôles de Salesforce pour déterminer le niveau de sécurité des données auxquelles les utilisateurs ont accès. Les utilisateurs peuvent consulter uniquement les données au niveau de leur rôle et des rôles de niveau inférieur. La hiérarchie des rôles est également utilisée pour déterminer la structure cumulative du responsable sur certains tableaux de bord Sales Wave. Par exemple, si vous souhaitez explorer votre hiérarchie pour observer les performances d'autres équipes et individus, vous pouvez utiliser la liste déroulante « Afficher le rôle propriétaire en tant que ».

Tableau 2: Tableaux de bord Sales Wave

Nom du tableau de bord	Contenu	Effort requis pour personnaliser*	Inclut le cumul du responsable ?**
Ventes-Présentation	Commencez ici. Vous offre une vue rapide de votre entreprise via la gestion des prévisions et des en-cours, les performances des équipes et vos activités.	Élevé	Non
Ventes-Vérification des prévisions	Affiche les activités Fermées gagnées et En voie de conclusion pour que vous sachiez si vous allez atteindre votre quota.	Élevé	Oui

Nom du tableau de bord	Contenu	Effort requis pour personnaliser*	Inclut le cumul du responsable ?**
Ventes-Tendance des en-cours	Effectue le suivi des changements d'opportunité dans vos en-cours, tels que Fermé gagné/perdu, Déplacé vers/depuis, Montant réduit/augmenté.	Élevé	Non
Ventes-Vérification des en-cours	Affiche toutes les affaires ouvertes en cours et vous permet de les organiser selon plusieurs dimensions clés pour pouvoir identifier rapidement les principales affaires ouvertes. Vous pouvez aussi effectuer des actions telles que Créer une tâche ou un événement dans Salesforce.	Faible	Non
Ventes-Productivité	Contrôle les tâches et les événements réalisés par chaque membre de l'équipe commerciale.	Élevé	Oui
Ventes-Vérification des activités	Affiche l'historique des activités Fermées gagnées parmi les dimensions clés, notamment par propriétaire, client, zone géographique, produit et source. Présenté dans l'image ci-dessus.	Faible	Non
Ventes-Par client	Affiche des vues des tendances au sein de votre base clientèle.	Faible	Non
Ventes-Par géographie	Affiche des vues des tendances par zone géographique.	Faible	Non
Ventes-Par source	Affiche des vues des tendances par source.	Faible	Non
Ventes-Par produit	Affiche des vues des tendances par produit.	Faible	Non
Ventes-Classement	Affiche les membres classés du meilleur au moins bon par période et selon les catégories de performances clés.	Élevé	Oui
Ventes-Statistiques membres	Fournit des détails sur chaque membre de votre équipe.	Élevé	Oui

* Indique le niveau de difficulté de la modification du tableau de bord. Si le niveau indiqué est Élevé, nous recommandons de collaborer avec un partenaire expérimenté ou un représentant Salesforce qui vous aidera à gérer la complexité et l'ampleur des requêtes utilisées pour créer le tableau de bord.

** Indique si le tableau de bord permet d'explorer par structure d'équipe. Actuellement, Sales Wave prend uniquement en charge la hiérarchie des rôles.

Jeux de données Sales Wave

Le tableau ci-dessous répertorie tous les jeux de données qui peuvent être intégrés à Sales Wave lors de la création de l'application, en fonction de vos réponses aux questions de l'assistant de configuration.

Tableau 3: Jeux de données Sales Wave

Nom du jeu de données	Contenu
Opportunités	Informations sur l'Opportunité, les Comptes et les Utilisateurs.
Produits d'opportunité	Informations produit sur l'Opportunité, les Comptes et les Utilisateurs.
Tâches	Informations sur les tâches telles que les appels, e-mails ou tâches.
Événements	Informations sur les évènements tels que les réunions.
Quota	Informations sur le quota. Vous devez charger un fichier CSV à la page 213 avec des données de quotas pour mettre à jour ce jeu de données avant d'utiliser Sales Wave.
Historique d'opportunité	Suit les modifications apportées à la Date de fermeture, à l'Étape et au Montant d'une Opportunité.
Tendance des en-cours	Crée le type de modification (Fermé gagné/perdu, Déplacé vers/depuis, Réduit/Augmenté) pour le graphique en cascade de l'en-cours.
Rôle utilisateur	Informations de base sur les Utilisateurs.
Responsable utilisateur	Informations sur la hiérarchie des rôles des Utilisateurs, utilisée pendant le cumul du responsable.
Responsable utilisateur de Quota	Applique les informations sur la hiérarchie des rôles aux données de Quota utilisées pendant le cumul du responsable.

Présentation de la terminologie des données de l'application Sales Wave

Pour tirer le meilleur parti de l'application Sales Wave, il est utile de comprendre les indicateurs et les termes utilisés dans l'application.

Tableau 4: Tableaux de bord Sales Wave

Indicateur/terme	Formule	Description/Notes
Closes gagnées		Nombre d'opportunités ayant été closes et gagnées.

Indicateur/terme	Formule	Description/Notes
Closes perdues		Nombre d'opportunités ayant été closes et perdues.
Total closes	Closes gagnées + Closes perdues	Nombre total d'opportunités closes.
Quota		Nombre d'opportunités planifiées/engagées/ciblées sur une période donnée.
Réalisation du quota	Closes gagnées / Quota	Pourcentage du quota réalisé.
En voie de conclusion	Beaucoup	Peut utiliser la catégorie des prévisions ou le nom de l'étape pour effectuer le calcul.
Prévision	Closes gagnées + En voie de conclusion	Nombre de clôtures attendues/prévues pour une période.
Prévisions en fonction du quota	Prévisions / Quota	Rapport des prévisions par rapport au quota.
À fermer	Quota - Closes gagnées	Nombre nécessaire pour atteindre le quota.
À trouver	Quota - Prévisions	Nombre nécessaire pour atteindre le quota, après avoir comptabilisé les opportunités à fermer dans le futur.
En-cours ouverts		Nombre total d'opportunités ouvertes en cours, pour lesquelles la catégorie des prévisions n'est pas égale aux opportunités closes ou ignorées.
Couverture d'en-cours ouvert	En-cours ouverts / À fermer	Combien d'en cours pour couvrir ce qui doit être fermé.
Réservations		Nombre d'opportunités Closes gagnées pour de nouvelles activités.
Diff	Cette année - L'année dernière	Différence entre deux éléments.
A / A %	(Cette année / L'année dernière) - 1	Taux de croissance d'une année sur l'autre.
Prix de vente moyen	Montant total ($) / Nombre total (#)	Prix de vente moyen des opportunités, produits, etc.
Taux de gain moyen par $	Closes gagnées / Total closes	Taux de réussite sur les opportunités fermées, en fonction du montant ($).
Taux de réussite moyen par #	Closes gagnées / Total closes	Taux de réussite sur les opportunités fermées, en fonction du nombre (#).
Cycle de vente moyen	Date de fermeture - Date de création	Temps nécessaire à la conclusion de l'affaire.
% de remise moyen	abs ((Prix de vente / Prix catalogue)-1)	Montant de la réduction par rapport au prix catalogue.

Personnalisation de l'expérience Sales Wave avec le configurateur

Le configurateur Sales Wave permet de créer l'application Sales Wave afin de refléter les données telles que votre société souhaite les visualiser.

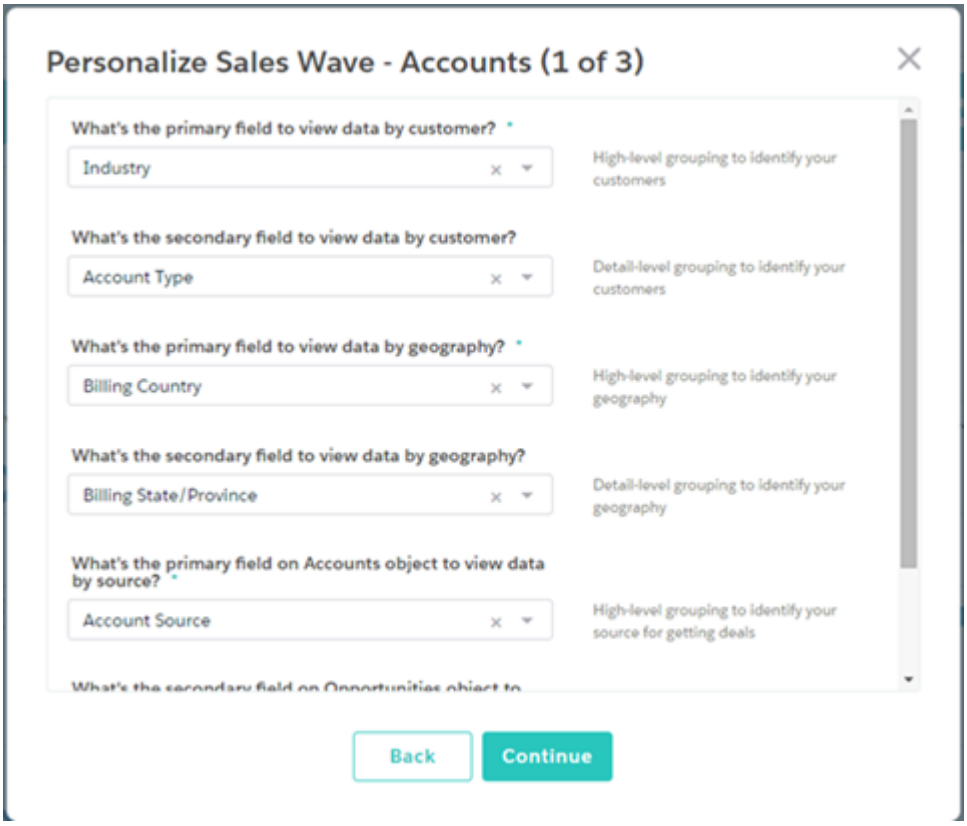
Lorsque vous créez l'application Sales Wave pour votre organisation, le configurateur intégré pose une série de questions qui déterminent comment les utilisateurs consultent vos données de vente dans les tableaux préintégrés de Sales Wave. Répondez à ces questions en reflétant la façon dont votre organisation utilise Sales Wave afin de définir des tableaux de bord aussi représentatifs et utiles que possible.

Par exemple, on vous demandera de spécifier les champs principaux et secondaires que vous utilisez pour consulter les clients en fonction de leur emplacement géographique. Vous souhaitez peut-être d'abord afficher les clients en fonction de leur pays, puis de leur région. Dans ce cas, sélectionnez Pays comme champ principal d'affichage par emplacement géographique et Région comme champ secondaire. Peut-être souhaitez-vous les trier d'abord par Région puis par Pays. Sélectionnez alors Région comme champ principal et Pays comme champ secondaire. Une fois Sales Wave créé, ses tableaux de bord permettent de basculer entre les champs principaux et secondaires que vous sélectionnez. On vous demande également d'effectuer des choix similaires concernant la façon dont vous consultez les données par client, source, produit et autres critères de suivi de vos activités avec Salesforce.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer et gérer des applications Wave :

- « Gérer des modèles d'applications Wave Analytics »
- Modifier les flux de données de Wave Analytics



Réfléchissez aux réponses à ces questions, car elles déterminent les valeurs et le contenu des tableaux de bord Sales Wave, ainsi que la consultation des données commerciales dans l'application par les utilisateurs. Vous pourrez affiner la personnalisation des tableaux de

bord après avoir créé l'application, et si vos premières réponses ne conviennent finalement pas, vous pouvez supprimer l'application Sales Wave et la recréer rapidement.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création et partage de l'application Sales Wave

Création et partage de l'application Sales Wave

Example de fichier .CSV de l'application Sales Wave

Voici un exemple du fichier .CSV que vous créez pour mettre à jour le jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

Remarque: Ce fichier est à titre d'exemple uniquement. Vous devez créer un fichier .CSV unique basé sur vos propres données Sales Cloud comprenant les champs suivants :

- QuotaAmount
- StartDate
- OwnerName
- Username

Reportez-vous à Mise à jour du jeu de données Quota (cible) de l'application Sales Wave à la page 213.

Exemple:

```
QuotaAmount,StartDate,OwnerName,Username
5000000,2014-01-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-02-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-03-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-04-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-05-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-06-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-07-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-08-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-09-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-10-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-11-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-12-01,Priya Anand,user9.kthjbnrxifyo@na2.com
5000000,2014-01-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-02-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-03-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-04-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-05-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-06-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-07-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-08-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-09-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-10-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-11-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
5000000,2014-12-01,Nathan Sinha,user18.esm4nmdicvgc@na2.com
```

Fichier JSON du jeu de données Sales Wave Quota

Utilisez ce fichier pour mettre à jour le jeu de données Sales Wave Quota avec la date de début de votre exercice fiscal, si elle ne correspond *pas* au 1er janvier.

Copiez le contenu de ce fichier dans l'éditeur de votre choix, puis modifiez la valeur `"fiscalMonthOffset"` (indiquée en **gras**) sur le mois auquel votre période fiscale débute. Dans les métadonnées Sales Wave, la valeur « 0 » correspond à Janvier, « 1 » correspond à Février, et ainsi de suite jusqu'à « 11 » qui correspond à Décembre. Dans le code ci-dessous, la valeur est définie sur « 4 », qui correspond à Mai. Utilisez la valeur qui représente le mois auquel votre période fiscale débute. Enregistrez ensuite le fichier, puis chargez le dans Sales Wave en suivant les instructions de la rubrique Mise à jour du jeu de données Sales Wave App Quota (cible).

```
{
    "objects": [
        {
            "connector": "CSV",
            "fullyQualifiedName": "Quota_csv",
            "label": "Quota.csv",
            "name": "Quota_csv",
            "fields": [
                {
                    "fullyQualifiedName": "QuotaAmount",
                    "name": "QuotaAmount",
                    "type": "Numeric",
                    "label": "QuotaAmount",
                    "precision": 18,
                    "defaultValue": "0",
                    "scale": 0
                },
                {
                    "fullyQualifiedName": "StartDate",
                    "name": "StartDate",
                    "type": "Date",
                    "label": "StartDate",
                    "format": "yyyy-MM-dd",
     "fiscalMonthOffset": 4,
     "isYearEndFiscalYear": true

                },
                {
                    "fullyQualifiedName": "OwnerName",
                    "name": "OwnerName",
                    "type": "Text",
                    "label": "OwnerName"
                },
                {
                    "fullyQualifiedName": "Username",
                    "name": "Username",
                    "type": "Text",
                    "label": "Username"
                }
            ]
        }
    ]
}
```

Limites de Wave Analytics

Cette section présente les limitations de Wave Analytics.

Les limitations suivantes s'appliquent à toutes les éditions prises en charge. Pour augmenter les limitations, contactez Salesforce.

Limitations en appels API

Limite	Valeur
Nombre maximal d'appels API Wave Analytics simultanés par organisation	100
Nombre maximal d'appels API Wave Analytics par utilisateur et par heure	5,000

Limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics

Remarque: Les limitations de données affichées dans le tableau suivant s'appliquent *uniquement* aux licences Analytics Cloud - Wave Analytics Platform et Analytics Cloud - Sales Wave Analytics App achetées à partir du 20 octobre 2015.

Licence	Limitation Les limitations en stockage de données de la licence Wave Analytics sont de nature contractuelle, pas technique. La licence implique une surveillance stricte du nombre total de lignes de données.
Analytics Cloud - Wave Analytics Platform	100 millions de lignes
Application Sales Wave Analytics	25 millions de lignes, lorsqu'elles sont utilisées sans licence Analytics Cloud - Wave Analytics Platform. L'utilisation de la licence d'application Sales Wave n'augmente pas la limitation en données de la licence de plate-forme
Analytics Cloud - Additional Data Rows	100 millions de lignes

Limitations en stockage de jeux de données

Limite	Valeur
Nombre maximal de lignes pour tous les jeux de données combinés enregistrés.	250 millions par licence de plate-forme *achetée avant* le 20 octobre 2015.
Nombre maximal de champs dans un ensemble de données	5 000 (y compris jusqu'à 1 000 champs de date)
Valeur maximale de chaque champ numérique dans un jeu de données	36,028,797,018,963,967
Valeur minimale de chaque champ numérique dans un jeu de données	-36,028,797,018,963,968

Limitations des flux de données

Limite	Valeur
Nombre maximal d'exécutions de flux de données sur une période de 24 heures	24

Remarque: Wave utilise l'API de transfert en masse, qui est prise en compte dans vos limitations d'API de transfert en masse Salesforce. Le flux de données soumet un appel d'API de transfert en masse distinct pour extraire les données de chaque objet Salesforce. Le flux de données utilise une taille de lot de 100 Ko à 250 Ko, selon que le flux de données ou l'API de transfert en masse tronque les données. Au final, pour extraire 1 million de lignes d'un objet, le flux de données crée de 4 à 10 lots.

Limitations de l'application Sales Wave

Sales Wave limite la prise en charge d'objets personnalisés à dix et à un flux de données pour chaque organisation mettant en œuvre l'application. Ces limitations sont de nature contractuelle, pas technique.

Limitations en données externes

Limite	Valeur
Taille de fichier maximale par chargement de données externes	Si vous utilisez l'API de données externes : 40 Go. Si vous utilisez l'interface utilisateur : 512 Mo.
Taille de fichier maximum pour tous les téléchargements de données externes au cours d'une période de 24 heures.	50 Go
Nombre maximal de fichiers de données externes qui peuvent être chargées sur une période de 24 heures	50
Nombre maximal de caractères dans un champ	32,000
Nombre maximal de champs dans un enregistrement	5 000 (y compris jusqu'à 1 000 champs de date)
Nombre maximal de caractères dans tous les champs d'un enregistrement	400,000

Limitations en requêtes

Limite	Valeur
Nombre maximal de requêtes simultanées par organisation	50 par licence de plate-forme
Nombre maximal de requêtes simultanées par utilisateur	10
Nombre maximal de lignes renvoyées par requête 10 000 est la valeur par défaut. Pour définir une autre valeur, utilisez l'instruction SAQL `limit`.	10,000
Expiration des requêtes	2 minutes

Les limitations suivantes s'appliquent à Developer Edition activée pour Wave.

Limitations de Developer Edition

Limitation	Valeur
Nombre maximal de lignes de données	250,000
Requêtes simultanées maximales	5

Remarque: Wave est construit sur une plate-forme Force.com et soumis aux limitations de la plate-forme force.com. Par exemple, la limitation de requête SOQL (20 000 caractères) contrôle le nombre de champs à partir desquels la transformation sfdcDigest peut extraire des données. Si vous dépassez une limitation de Force.com, une erreur se produit. Reportez-vous aux limitations de la plate-forme Force.com.

Limitations de Wave Analytics

Sur certains aspects, Wave Analytics diffère des autres fonctionnalités de Salesforce.

Publications des versions non échelonnées

Tous les clients reçoivent les mises à jour de Wave Analytics en même temps, quelle que soit l'instance. Les mises à jour principales associées sont publiées par instance selon un planning défini.

Localisation

Wave Analytics a été entièrement localisé, à quelques exceptions près.

- Nous ne prenons pas en charge les langues de droite à gauche, notamment l'arabe et l'hébreu.
- Quelques messages d'erreur restent en anglais.
- L'application mobile iOS contient des exemples de jeux de données et de tableaux de bord en version anglaise uniquement.

Prise en charge limitée de l'internationalisation

Wave Analytics fournit une prise en charge de l'internationalisation avec les limitations suivantes.

- Vous devez définir les paramètres régionaux et la langue pour afficher les étiquettes traduites.
- Les données des jeux de données ne sont pas localisées.
- Le tri des données dans les jeux de données peut ne pas fonctionner normalement.
- Chaque jeu de données peut avoir des paramètres régionaux uniques spécifiés dans les métadonnées. Tout utilisateur qui visualise cet ensemble de données affiche des formats de date, d'heure et de nombre, et des noms de dimension identiques, quels que soient ses propres paramètres régionaux et sa langue.
- La recherche avec des filtres est sensible à la casse et à l'accentuation. Par exemple, l'utilisation du filtre « Andre » ne renvoie pas « André » dans les résultats.
- Les devises multiples ne sont pas prises en charge. Lorsque la fonctionnalité Wave Analytics extrait la devise par défaut de votre organisation, elle utilise la devise des valeurs monétaires sans les convertir dans une autre devise.

Fonctionnalités d'accessibilité non prises en charge

Les fonctionnalités d'accessibilité n'ont pas été incorporées dans Wave Analytics.

Empaquetage et API de métadonnées non pris en charge

L'utilisation de l'API de métadonnées n'est pas prise en charge pour Wave Analytics. Vous ne pouvez pas empaqueter ni créer une nouvelle version d'applications Wave Analytics. La migration des données, des objets et des applications Wave Analytics d'une organisation sandbox à une organisation de production doit être réalisée manuellement. Le modèle d'organisation par défaut (DOT) n'est pas pris en charge pour la duplication d'organisation.

Sécurité au niveau du champ limitée

La sécurité au niveau du champ n'est pas disponible pour les données externes chargées via des fichiers. Lorsque les données sont chargées dans un jeu de données Wave Analytics, la sécurité au niveau du champ mise en oeuvre dans la base de données d'origine ou dans l'objet Salesforce n'est pas préservée. Pour plus d'informations, reportez-vous au guide Wave Analytics Security Implementation Guide.

Prise en charge des objets et des champs Salesforce par l'application Sales Wave

Sales Wave prend en charge l'ensemble des objets et des données Salesforce standard et personnalisés. Cependant, lorsque vous créez l'application, elle comprend par défaut seulement un jeu prédéfini d'objets et de champs.

Sales Wave crée un flux de données qui expose les champs sélectionnés des objets Salesforce standard suivants :

- Comptes
- Utilisateurs
- Rôles
- Opportunités
- Produits (élément de ligne des opportunités)
- Tâches
- Événements

Sales Wave prend en charge les champs standard et personnalisés des objets Salesforce standard. Les champs fournis sont déterminés par les réponses que vous donnez en créant l'application à l'aide de l'assistant de configuration.

Remarque: Sales Wave limite la prise en charge à 10 objets personnalisés par organisation qui met en œuvre Sales Wave. Cette limitation est de nature contractuelle, pas technique.

Pour ajouter des objets personnalisés ou des champs supplémentaires qui ne sont pas inclus lors de la création de l'application, vous devez mettre à jour le flux de données Sales Wave. Pour plus d'informations, reportez-vous à Création d'ensembles de données avec un flux de données.

Prise en charge des données non-Salesforce par l'application Sales Wave

Sales Wave ne prend pas en charge les sources de données externes, à l'exception d'un fichier CSV qui contient des données de quota au niveau de l'utilisateur. L'importation d'autres données externes nécessite une licence supplémentaire. Consultez votre représentant Salesforce pour plus de détails.

Remarque: Pour inclure des données de quotas dans Sales Wave, vous devez charger un fichier CSV avec les détails. Pour plus d'informations, reportez-vous à Mise à jour de l'ensemble de données Quota (cible) de l'application Sales Wave.

Prise en charge du menu des actions pour les objets et les actions

La mise en œuvre actuelle du menu des actions fournit une prise en charge limitée pour les objets et actions Salesforce.

Vous pouvez actuellement créer des menus d'actions rapides Wave pour des objets personnalisés, des sObjects, ainsi que pour les objets Salesforce standard suivants :

- Compte
- Requêtes
- Piste
- Opportunity

Les actions sur les présentations de page de contact, d'utilisateur ou de profil d'utilisateur ne sont pas prises en charge.

L'implémentation actuelle du menu d'actions prend en charge les actions (Publication, Fichier, Remerciements, Lien, Sondage et Question), les actions spécifiques à un objet et les actions globales. Elle ne prend pas en charge les actions Salesforce1.

Les autres objets et actions seront pris en charge dans les versions à venir.

Rapports et tableaux de bord

Salesforce offre une suite d'outils analytiques puissants qui se conjuguent pour vous aider à comprendre vos données et à agir en conséquence.

Collecte de données avec des rapports

Les rapports permettent d'accéder aux données accumulées par votre organisation, ce qui vous permet de prendre des décisions pertinentes. Vous pouvez examiner les données de votre organisation dans presque toutes les combinaisons, les afficher sous des formats conviviaux et les partager les enseignements des résultats via des tableaux de bord.

Partage de connaissances avec des tableaux de bord

Les tableaux de bord offrent une représentation visuelle des conditions évolutives du marché qui aide à prendre des décisions basées sur les données en temps réel que vous avez synthétisées dans des rapports. Utilisez des tableaux de bord pour aider les utilisateurs à identifier des tendances, à organiser les quantités et à mesurer l'impact de leurs activités.

Rapports et tableaux de bord

Rapports

Présentation des rapports

Les rapports permettent d'accéder à vos données Salesforce. Avant d'élaborer, de lire et de partager des rapports, prenez connaissance des concepts de base des rapports.

En préparant la création de rapports sur vos données Salesforce, tenez compte des conseils suivants :

- Les rapports bien conçus sont exécutés plus rapidement.
- Avant d'élaborer votre rapport, formulez chaque question à laquelle votre rapport doit répondre. Vous vous assurez ainsi que le rapport renvoie toutes les données dont vous avez besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

- Les rapports sont partagés via des dossiers. Les utilisateurs qui ont accès au dossier dans lequel votre rapport est enregistré, ont également accès à votre rapport. Assurez-vous d'enregistrer votre rapport dans le dossier approprié.

Avant d'élaborer votre premier rapport, prenez connaissance de ces fonctionnalités et de ses concepts.

Générateur de rapport

Le *générateur de rapport* est un outil par glisser-déposer visuel qui permet de créer des rapports et de modifier des rapports existants. Il permet de sélectionner le type de rapport, le format du rapport ainsi que les champs qu'il contient.

Pour lancer le générateur de rapport, cliquez sur **Nouveau rapport**.

Champs

Un ou plusieurs *champs* décrivent chaque résultat du rapport. Si nous comparons un rapport à un tableau d'information, chaque ligne est un résultat et chaque colonne est un champ.

Par exemple, un responsable des ressources humaines crée un rapport sur les employés. Chaque résultat est un employé et chaque champ est une information sur l'employé : prénom, nom, fonction, date d'entrée en fonction, etc.

Lorsque vous créez ou modifiez un rapport, vous sélectionnez les champs que le rapport doit inclure. Pour ne pas ralentir l'exécution des rapports, il est préférable d'inclure uniquement les champs dont vous avez besoin.

Filtres

Limitez les données que votre rapport renvoie en utilisant des *filtres*. Les filtres sont utiles pour de nombreuses raisons, notamment la mise en évidence de données spécifiques ou la vitesse d'exécution des rapports.

Par exemple, supposons que votre rapport renvoie toutes les requêtes de votre société, mais que vous souhaitez consulter uniquement les requêtes ouvertes et celles vous ont été attribuées. Filtrez le rapport sur le champ `Propriétaire` et le champ `Statut`.

Ajoutez des filtres au générateur de rapport. Dans Lightning Experience, vous pouvez également ajouter, modifier et supprimer des filtres en consultant un rapport.

Types de rapport

Le *type de rapport* contrôle les champs qui sont disponibles dans votre rapport. Par exemple, les rapports Fichier et Contenu incluent des champs tels que `ID de fichier`, `Nom du fichier` et `Total téléchargements`. Les rapports de compte incluent des champs tels que `ID de compte`, `Nom du compte` et `Téléphone`.

Lors de la création d'un rapport, la première opération consiste à choisir un type.

Format du rapport

Le *format du rapport* spécifie la présentation des résultats. Les formats possibles sont tabulaire, récapitulatif, matriciel et joint. Les rapports joints ne sont pas disponibles dans Lightning Experience.

Génération d'un rapport

Lorsque vous avez des questions sur vos données Salesforce, créez un rapport pour recevoir des réponses.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Génération d'un rapport
   Le générateur de rapports est un outil par glisser-déposer qui permet d'accéder à l'ensemble de vos données. Vous pouvez configurer de nouveaux rapports et modifier des rapports existants.
2. Rapport sur les modifications historiques
   En plus du rapport en temps réel standard sur l'état actuel de votre activité, vous pouvez analyser les modifications d'un jour à l'autre et d'une semaine à l'autre dans les opportunités, les requêtes, les prévisions et les objets personnalisés.

3. Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport

   Un instantané de rapport permet de rendre compte des données historiques. Les utilisateurs autorisés peuvent enregistrer des résultats de rapports récapitulatifs ou tabulaires dans des champs d'un objet personnalisé, puis mapper ces champs avec ceux de l'objet cible. Ils peuvent ensuite planifier l'exécution du rapport afin de charger les champs de l'objet personnalisé avec les données du rapport. Les instantanés de rapport vous permettent d'utiliser les données d'un rapport de la même manière que vous utilisez les autres enregistrements dans Salesforce.

4. Classement rapide de données dans des compartiments

   Le *compartimentage* permet de classer rapidement les enregistrements d'un rapport, sans créer de formule ni de champ personnalisé. Lorsque vous créez un champ de compartiment, vous définissez plusieurs catégories (compartiments) utilisées pour regrouper des valeurs de rapport.

5. Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

   Le format de rapport joint permet de visualiser différents types d'information dans le même rapport. Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé.

6. Affichage des données de rapport dans des graphiques

   Pour aider les lecteurs à comprendre rapidement vos données, affichez-les sous forme graphique. Les graphiques s'affichent juste au-dessus du tableau du rapport. Ils offrent aux utilisateurs une vue d'ensemble de vos données avant d'en étudier les détails. Utilisez des graphiques en courbe pour suivre les modifications dans le temps, ou des graphiques à barres ou à secteurs pour comparer des valeurs temporelles. Les graphiques peuvent également s'afficher dans des composants de tableaux de bord.

7. Affichage des données de rapport dans des tableaux

   Pour aider les lecteurs à parcourir les données, essayez de masquer des pages et des plages, de limiter le nombre de résultats renvoyés et de souligner les données avec des couleurs. Vous pouvez également afficher votre tableau dans un composant de tableau de bord.

8. Rapport sur les données Salesforce avec Excel

   Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons le support de Connect pour Office.Connect pour Office inclut un complément Excel qui permet d'accéder en toute sécurité à vos rapports Salesforce avec Microsoft® Excel®. Créez les rapports nécessaires dans Salesforce, insérez-les dans une feuille de calcul Excel, puis utilisez des formules, organigrammes et tableaux croisés Excel pour personnaliser et analyser les données.

9. Mise à jour de l'assistant de création de rapports

   Le générateur de rapport, un puissant éditeur glisser-déposer, est l'outil standard de création et de modification de rapports. Si votre organisation utilise toujours l'ancien assistant de rapport, vous devez mettre à niveau vers le générateur de rapport.

Génération d'un rapport

Le générateur de rapports est un outil par glisser-déposer qui permet d'accéder à l'ensemble de vos données. Vous pouvez configurer de nouveaux rapports et modifier des rapports existants.

Pour personnaliser un rapport existant à l'aide du générateur de rapport, cliquez sur le nom d'un rapport, puis sur **Personnaliser**. Pour optimiser la mise en page, le générateur de rapport utilise un en-tête de page compressé. Pour afficher les onglets de vos applications, fermez simplement le générateur ou cliquez sur le logo Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

DANS CETTE SECTION :

1. Sélection d'un type de rapport

   Un type de rapport correspond à une série de règles qui déterminent les enregistrements et les champs affichés dans un rapport. Vous pouvez commencer avec l'un des types de rapport standard disponibles ou utiliser un type de rapport personnalisé fourni par votre administrateur.

2. Choix d'un format de rapport

   Un rapport peut utiliser un format tabulaire, récapitulatif, matriciel ou joint. Choisissez un format assez complexe pour capturer les données que vous souhaitez afficher, mais assez simple pour pouvoir le communiquer aisément.

3. Création d'un rapport

   Créez un rapport pour examiner en temps réel un aspect de votre activité, par exemple le statut de clients, d'opportunités, de requêtes de support, etc.

4. Création d'un rapport personnalisé

   Vous pouvez personnaliser les rapports standard ou élaborer intégralement des rapports personnalisés qui correspondent très exactement aux besoins de votre organisation.

5. Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité

6. Regroupement de vos données de rapport

   Regroupez les données des colonnes ou des lignes dans des rapports récapitulatifs, matriciels et joints pour afficher des informations pertinentes. Par exemple, regroupez les opportunités par date de fermeture pour afficher les opportunités fermées ou regroupez les requêtes par produit pour afficher le nombre de requêtes associées à chaque produit. Il peut exister des regroupements au sein de regroupements.

7. Permanence de l'utilisation pendant le chargement de l'aperçu de votre rapport

   Pour la plupart des actions, vous pouvez continuer à utiliser votre rapport pendant le chargement de l'aperçu. Par exemple, lors de la modification d'un rapport, vous pouvez faire glisser plusieurs champs dans le rapport, puis créer un regroupement pendant que ces colonnes se chargent.

8. Personnalisation des rapports

   Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports. L'écran Générateur de rapport permet d'utiliser des fichiers et des filtres de rapport, et présente un aperçu de votre rapport avec quelques données seulement.

9. Champs de rapport

   Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Il répertorie également des formules récapitulatives personnalisées, que vous pouvez créer, modifier et supprimer.

10. Récapitulation des données de votre rapport

    Un champ récapitulatif contient des valeurs numériques dont vous souhaitez connaître la somme, la moyenne, la plus élevée ou la plus basse. Les champs récapitulatifs présentent tous les niveaux de regroupement. Dans les rapports récapitulatifs et matriciels, ils se trouvent également au niveau du total général.

11. Sous-total des résultats de rapport

    Calculer le sous-total de vos rapports permet d'analyser les tendances de vos données. Vous pouvez regrouper des ensembles d'informations, trier les regroupements et comparer le sous-total de chaque ensemble au total général. Dans les rapports récapitulatifs et joints, vous pouvez également calculer le sous-total par champs multiples afin d'obtenir des séries d'informations en cascade.

12. Total intelligent dans les rapports

    Le calcul de total « intelligent » signifie que les données dupliquées sont comptabilisées une seule fois dans un sous-total ou un total. Salesforce utilise un calcul de total « intelligent » lors de l'exécution de rapports qui contiennent des données dupliquées dans toute colonne sélectionnée pour générer un récapitulatif ou une moyenne.

13. Utilisation de formules dans des rapports

    Les formules permettent de créer des récapitulatifs personnalisés basés sur des valeurs calculées qui utilisent les données du rapport. Ces formules peuvent être utilisées en tant que colonnes dans votre rapport.

14. Enregistrement de votre rapport

    Cliquez sur **Enregistrer** pour mettre à jour un rapport existant avec des modifications récentes, ou sur **Enregistrer sous** pour cloner le rapport d'origine sans le modifier. Dans Lightning Experience, cliquez sur **Cloner** pour cloner le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Permanence de l'utilisation pendant le chargement de l'aperçu de votre rapport

Création d'un rapport

Création d'un rapport

Champs de rapport

Sélection d'un type de rapport

Personnalisation des rapports

Choix d'un format de rapport

Création d'un rapport personnalisé

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Sélection d'un type de rapport

Un type de rapport correspond à une série de règles qui déterminent les enregistrements et les champs affichés dans un rapport. Vous pouvez commencer avec l'un des types de rapport standard disponibles ou utiliser un type de rapport personnalisé fourni par votre administrateur.

Le choix du type de rapport approprié est l'une des étapes les plus importantes de la création d'un rapport.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez le type de rapport, puis cliquez sur **Créer**.

Remarque: Une fois le rapport créé, vous ne pouvez pas changer son type.

Pour plus d'informations, consultez les informations relatives aux types de rapport standard et personnalisés.

DANS CETTE SECTION :

Types de rapport standard

Salesforce offre un large choix de types de rapport standard que vous pouvez adapter à vos besoins uniques. Il est rarement nécessaire de créer un tout nouveau rapport.

Types de rapport personnalisé préconçus

Certaines fonctionnalités de Salesforce offrent des types de rapport personnalisé prédéfinis qui évitent de créer des rapports.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Pourquoi mon rapport ne renvoie t-il pas les données voulues ?

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Types de rapport standard

Salesforce offre un large choix de types de rapport standard que vous pouvez adapter à vos besoins uniques. Il est rarement nécessaire de créer un tout nouveau rapport.

Conseil: Certains de ces dossiers n'apparaissent peut-être pas si l'administrateur a personnalisé la visibilité des dossiers de l'onglet Rapport.

Si vous ne trouvez aucun rapport à personnaliser pour votre activité, pouvez également créer un rapport personnalisé pour accéder aux informations précises dont vous avez besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les** éditions, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

DANS CETTE SECTION :

1. Rapports sur les comptes et les contacts
   Utilisez des rapports de compte et de contact standard pour obtenir des informations sur les comptes actifs, négligés ou les nouveaux comptes, et sur les comptes par responsable ou partenaire. Les deux rapports de contact standard vous permettent de créer une liste de publipostage des contacts ou de suivre les opportunités en fonction du rôle du contact.
2. Rapports sur les activités
   Les rapports d'activité sont utilisés pour recueillir des informations sur les activités en cours, les activités terminées, les événements multi-personnes ou les demandes d'approbation en attente pour lesquelles vous êtes approbateur délégué.
3. Rapports administratifs
   Les rapports administratifs vous aident à analyser vos utilisateurs Salesforce, vos documents et vos requêtes d'approbation en attente. Vous pouvez créer des rapports sur les utilisateurs actifs de Salesforce et pour savoir qui s'est connecté.
4. Rapports de campagne
   Utilisez des rapports de campagne afin d'analyser vos efforts de marketing. Vous pouvez créer des rapports sur le retour sur investissement de vos campagnes, suivre les personnes que vous avez ciblées avec ces campagnes et celles qui vous ont répondu, ou analyser les opportunités qui ont résulté de vos campagnes.
5. Rapports sur les fichiers et les contenus
   Exécutez des rapports sur les fichiers et les contenus afin d'analyser l'engagement des utilisateurs avec les fichiers et Salesforce CRM Content.
6. Rapports de prévision
   Les rapports de prévision présente des informations sur les données de prévisions personnalisables.
7. Rapports sur les pistes
   Utilisez les rapports sur les pistes pour afficher des informations sur l'origine et le statut des pistes, le temps de réponse aux pistes, les pistes négligées et l'historique des champs de piste.
8. Rapports sur les opportunités
   Les rapports d'opportunité fournissent des informations sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser un rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

9. Rapports sur les produits et les actifs

   Utilisez les rapports de produit et d'actif pour afficher des informations sur les produits actuellement installés chez les utilisateurs. Examinez les actifs que possèdent vos clients, répertoriez les requêtes classées pour un actif donné ou identifiez les actifs qui ne sont associés à aucun produit.

10. Rapports libre-service

    Les rapports Libre-Service vous permettent d'analyser l'efficacité de votre portail libre-service. Examinez le nombre de requêtes actuellement visualisées, le nombre de clients actuellement connectés ou ce que les clients pensent des solutions que vous offrez.

11. Rapport sur l'activité de support

    Utilisez les rapports sur le support pour suivre le nombre de requêtes créées, les commentaires de requête, les e-mails de requête, les responsables de requête, les rôles de contact de requête, les requêtes avec solution, le temps écoulé depuis le dernier changement de statut ou de responsable de la requête et l'historique des requêtes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Recherche d'un rapport

La page d'exécution de rapport

Création d'un rapport personnalisé

Accès à vos données grâce aux rapports

Rapports sur les comptes et les contacts

Utilisez des rapports de compte et de contact standard pour obtenir des informations sur les comptes actifs, négligés ou les nouveaux comptes, et sur les comptes par responsable ou partenaire. Les deux rapports de contact standard vous permettent de créer une liste de publipostage des contacts ou de suivre les opportunités en fonction du rôle du contact.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les** éditions, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

Rapport standard : Historique de champ

Si votre entreprise suit l'historique des champs sur les comptes ou les contacts, vous pouvez créer des rapports sur ces informations à l'aide du rapport de l'historique des comptes ou du rapport de l'historique des contacts.

Rapport standard : Comptes personnels

Si votre entreprise utilise des comptes personnels, les champs propres aux comptes personnels sont disponibles et dotés du préfixe `Compte personnel :` dans les rapports de compte. En outre, vous pouvez inclure le champ `Est un compte personnel` à la fois dans les rapports de compte et de contact. Votre administrateur utilise peut-être une étiquette différente pour un `Compte personnel`.

Publipostage en masse

Vous pouvez également créer un rapport pour les informations de contact et exporter ces données vers Microsoft® Excel®, puis effectuer un publipostage en masse avec Microsoft® Word®.

`Dernière activité`

La date de Dernière activité, dans les listes associées et les rapports d'activité, indique la dernière action exécutée sur un compte ou un contact par une personne de votre organisation. Cette date correspond à la date et à l'heure de l'événement le plus récent ou à la date d'échéance de la dernière tâche associée fermée.

Filtre `Afficher` des rapports sur les comptes

Le filtre `Afficher` standard des rapports sur les comptes permet de limiter les données de compte avec les options ci-dessous. Ces options varient selon l'édition et la configuration de votre organisation.

- Mes comptes : affiche des comptes qui vous appartiennent.
- Mes comptes dans l'équipe de compte : affiche les comptes de l'équipe de compte dans lesquels vous vous trouvez.

- Mon équipe de compte et mes comptes : affiche les comptes qui vous appartiennent et ceux de votre équipe de compte dans lesquels vous vous trouvez.
- Les comptes de mon équipe : affiche vos comptes et les comptes appartenant à tous vos subordonnés dans la hiérarchie des rôles.
- Mes territoires : pour les organisations qui utilisent la gestion des territoires, cette option affiche les comptes appartenant aux territoires auxquels vous êtes attribué(e).
- Les comptes de mon équipe de territoire : pour les organisations qui utilisent la gestion des territoires, cette option affiche les comptes appartenant à vos territoires et aux descendants de vos territoires.
- L'équipe de compte de mon équipe et leurs propres comptes : pour vos subordonnés dans la hiérarchie des rôles, affiche les comptes qui leur appartiennent ou dans lesquels ils se trouvent dans l'équipe de compte.
- Tous les comptes visibles : affiche tous les comptes que vous pouvez consulter selon votre modèle de partage.
- Territoires : pour les organisations qui utilisent la gestion des territoires, le filtre supplémentaire `Territoires` peut être défini sur Tout, Plusieurs territoires ou Territoire manquant. Dans les types de rapport personnalisé, lors de l'utilisation du filtre `Territoires` qui inclut des territoires, Plusieurs Territoires ou Territoires manquants ne sont pas affichés dans les résultats de rapport.
- Portail client : Si votre organisation utilise un portail client Salesforce, ajoutez le champ `Compte du portail client` à vos rapports de compte pour afficher les comptes dont des contacts peuvent utiliser le portail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport
Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les activités

Les rapports d'activité sont utilisés pour recueillir des informations sur les activités en cours, les activités terminées, les événements multi-personnes ou les demandes d'approbation en attente pour lesquelles vous êtes approbateur délégué.

Les rapports d'activité standard vous permettent de sélectionner la période et le statut des activités que vous voulez inclure. Les rapports d'activité standard répertorient les tâches et rendez-vous pour une période sélectionnée ou les événements avec tous les invités.

Vous pouvez également créer des rapports d'activité personnalisés en cliquant sur le l'onglet Rapports, **Nouveau rapport**, puis en sélectionnant **Activités** comme type de données sur lequel créer un rapport.

Remarque: Cliquez sur **Afficher la hiérarchie** pour afficher la hiérarchie des rôles de votre organisation au-dessus des résultats de rapport. Vous pouvez utiliser la hiérarchie des rôles pour partager des données de rapport avec des personnes de niveaux différents dans la hiérarchie. Par exemple si vous affichez **PDG > Vice-Président des ventes internationales > Directeur des opérations commerciales**, vous affichez uniquement les données du rôle Directeur des opérations commerciales. Cliquez sur le nom d'un rôle pour afficher et partager les données visibles pour les personnes de ce rôle.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les** éditions, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les activités

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les activités :

Rapports standard

- Si l'option de suivi des e-mails HTML est activée, choisissez le rapport statistique des messages HTML. Ce rapport rend compte de tout ce qui se trouve dans la liste associée du statut des messages HTML des pistes et contacts.

- Sélectionnez le rapport Événements avec invités pour inclure dans le rapport uniquement les événements multi-personnes. Les filtres standard du rapport Événements avec invités sont les suivants :
  - Attribué à : affiche uniquement les événements multi-personnes dont vous êtes responsable.
  - Attribué à l'équipe de : affiche les événements multi-personnes dont une personne de votre équipe est responsable.
  - Invité : affiche uniquement les événements multi-personnes qui vous répertorient comme invité.
  - L'invité appartient à l'équipe de : affiche les événements multi-personnes qui affichent toute personne de votre équipe comme invité.
- Le rapport Mes demandes d'approbation déléguées répertorie toutes les demandes d'approbation dont vous êtes l'approbateur remplaçant. Le rapport Toutes les demandes d'approbation en attente est stocké dans le dossier Rapports sur les activités.
- Dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, utilisez les liens **Hiérarchie** du rapport Tâches et rendez-vous pour afficher les activités des utilisateurs qui vous sont rattachés. Vous ne pouvez afficher que les activités dont vous êtes responsable et celles dont sont responsables les utilisateurs qui vous sont hiérarchiquement rattachés.
- Si votre organisation utilise les activités partagées, les rapports (y compris les types de rapport personnalisé et les rapports Tâches et Événements) affichent des résultats différents en fonction de vos autorisations. Supposons que vous générez un rapport sur des événements, et que les résultats du rapport contiennent un événement associé à deux contacts ou plus avec également des invités. Si vous êtes administrateur, les résultats du rapport affichent un événement pour le contact principal, plus un événement distinct pour chaque invité. Si vous n'êtes pas administrateur, les résultats du rapport affichent seulement un événement pour le contact principal.

Types de rapport

- Utilisez le générateur rapport pour créer des rapports d'activité qui affichent les activités associées à un autre type d'enregistrement. Par exemple, le rapport personnalisé Activités associées aux pistes affiche les activités associées aux pistes.
- Les activités associées aux rapports sur les pistes n'affichent pas des données pour les champs `Adresse - Ligne 1`, `Adresse - Ligne2` et `Adresse - Ligne3`.

Conseils pour les rapports sur les activités

- Définissez le critère de recherche « Invitation à un événement égal 0 » pour éliminer les événements qui correspondent aux invitations envoyées aux utilisateurs d'un événement multi-personnes.
- Les activités archivées ne sont pas incluses dans les rapports. Les événements et les tâches fermées depuis plus d'un an sont archivés. Cependant, les tâches en cours ne sont pas archivées. Vous pouvez toutefois afficher les activités archivées d'un enregistrement en sélectionnant **Afficher tout** dans la section `Historique des activités` de la page de détails d'un enregistrement.
- Les activités des contrats privés sont affichées uniquement dans les rapports du propriétaire du contact.
- Les filtres standard des rapports d'activité vous permettent de limiter les résultats du rapport à l'aide des options suivantes. En fonction de l'édition dont vous disposez, certaines de ces options ne sont pas disponibles.
  - Mes activités : contient les activités dont vous êtes responsable.
  - Mes activités déléguées : contient les activités que vous avez créées mais dont vous n'êtes pas responsable, le responsable occupe votre rôle dans la hiérarchie.
  - Les activités de mon équipe : contient les activités dont sont responsables des utilisateurs rattachés à vous dans la hiérarchie des rôles.
  - Toutes les activités : affiche toutes les activités que le modèle de partage vous permet de visualiser.
- Si vous recevez un message d'erreur vous indiquant que les résultats du rapport d'erreur sont trop nombreux, personnalisez le rapport en appliquant un filtre à une liste de sélection, du texte ou un champ de date. Vous pouvez aussi relancer le rapport en

utilisant un autre type de données pour les activités, par exemple Activités associées aux comptes ou Activités associées aux opportunités.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports administratifs

AUTORISATIONS UTILISATEUR	
Pour afficher le dossier Rapports administratifs :	Afficher la configuration
Pour exécuter des rapports utilisateur :	Exécution des rapports ET Afficher la configuration
Pour créer, modifier, enregistrer et supprimer des rapports utilisateur :	Créer et personnaliser des rapports ET Afficher la configuration
Pour exécuter des rapports de documents :	Exécution des rapports
Pour créer, modifier, enregistrer et supprimer des rapports de document :	Créer et personnaliser des rapports
Pour exécuter des rapports sur les demandes d'approbation en attente :	Exécution des rapports ET Afficher toutes les données

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Les rapports administratifs vous aident à analyser vos utilisateurs Salesforce, vos documents et vos requêtes d'approbation en attente. Vous pouvez créer des rapports sur les utilisateurs actifs de Salesforce et pour savoir qui s'est connecté.

Remarque: Le dossier Rapports administratifs s'affiche dans l'onglet Rapports uniquement si vous disposez de l'autorisation Afficher la configuration. Cette autorisation n'est pas requise pour afficher le type Rapports administratifs. Tous les utilisateurs peuvent l'afficher et gérer les rapports de document associés à ce type. Pour afficher les autres rapports associés à ce type, tels que les rapports de requête d'approbation et d'utilisateur, vous devez disposer de l'autorisation.

Fonctions spéciales du dossier Rapports administratifs

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports administratifs :

Rapports standard

- Le rapport Tous les utilisateurs actifs répertorie les utilisateurs actifs dans votre organisation et la date de leur dernière connexion.
- Le rapport Utilisateurs connectés cette semaine répertorie tous les utilisateurs qui se sont connectés à Salesforce au cours des sept derniers jours. Si les communautés sont activées, vous pouvez ajouter une colonne `Communauté` afin de déterminer les communautés auxquelles les utilisateurs se sont également connectés.
- Le rapport Documents répertorie les documents qui figurent dans chaque dossier.

- Le rapport Toutes les demandes d'approbation en attente répertorie les demandes d'approbation en attente d'approbation pour chaque processus d'approbation. Le rapport Mes demandes d'approbation déléguées figure dans le dossier Rapports sur les activités.
- Si l'organisation utilise des territoires, le rapport Territoire de l'utilisateur du dossier Rapports sur les territoires récapitule les territoires auxquels des utilisateurs ont été attribués.

Types de rapport

- Créez un rapport personnalisé qui répertorie les rapports de votre organisation et la date de dernière utilisation de chaque rapport. Sélectionnez Rapports administratifs, puis Rapports comme type de rapport.
- Si votre organisation utilise les communautés, vous pouvez générer un rapport sur l'historique des connexions des membres externes de vos communautés.
  1. Créez un rapport personnalisé.
  2. Sélectionnez des rapports administratifs.
  3. Sélectionnez le type de rapport Utilisateurs.
  4. Ajoutez `communauté` aux colonnes de votre rapport.
  5. Ajoutez un filtre qui inclut les profils d'utilisateurs de communauté.
- Si votre organisation utilise un portail client Salesforce, vous pouvez générer un rapport sur les utilisateurs du portail client :
  1. Créez un rapport personnalisé.
  2. Sélectionnez des rapports administratifs.
  3. Sélectionnez Utilisateurs comme type de rapport.
  4. Ajoutez un `Type de licence`, un `Profil` et un `Rôle` à vos colonnes de rapport. Vous ne pouvez pas générer un rapport sur les rôles d'utilisateurs du portail haut volume car ils n'ont aucun rôle.

     Remarque: Les ensembles d'autorisations ne sont pas pris en charge.

  Vous pouvez également ajouter le champ `Compte du portail Client` à vos rapports de compte afin d'afficher les comptes dont les contacts peuvent utiliser le portail.
- Vous pouvez créer des types de rapport personnalisé à partir desquels les utilisateurs peuvent créer des rapports sur les rapports et tableaux de bord de votre entreprise. Lorsque vous définissez un type de rapport personnalisé, sélectionnez Rapports ou Tableaux de bord dans la liste déroulante `Objet principal` de la page Nouveau type de rapport personnalisé.

Conseils relatifs aux rapports administratifs

- Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer les utilisateurs internes » peuvent créer un rapport personnalisé sur les utilisateurs. Ce rapport répertorie tous les détails des tentatives de connexion des utilisateurs. Les champs appropriés, tels que `Date/heure de connexion`, `Adresse IP source` et `Statut de connexion`, sont regroupés dans la section Historique des connexions de l'étape Sélectionnez les colonnes. Le champ `Type de client` indique si l'utilisateur s'est connecté via un navigateur Web ou une autre interface telle que Connect pour Lotus Notes ou un portail partenaire. Vous pouvez également identifier les utilisateurs qui ne se sont jamais connectés en définissant des critères de rapport : Sélectionnez le champ `Date/heure de connexion` et l'opérateur égal, puis laissez la troisième valeur vide.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports de campagne

Utilisez des rapports de campagne afin d'analyser vos efforts de marketing. Vous pouvez créer des rapports sur le retour sur investissement de vos campagnes, suivre les personnes que vous avez ciblées avec ces campagnes et celles qui vous ont répondu, ou analyser les opportunités qui ont résulté de vos campagnes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Fonctions spéciales du dossier Rapports de campagne

Tenez compte des éléments suivants lorsque vous exécutez des rapports de campagne :

Rapports standard

- Sur le rapport personnalisé des détails de campagne et le rapport d'analyse du retour sur investissement des campagnes, vous pouvez inclure les statistiques des hiérarchies de campagnes qui fournissent des valeurs synthétisées pour une campagne parent et toutes les campagnes au-dessous dans la hiérarchie. Si vos campagnes comprennent une liste de sélection personnalisée indiquant le niveau hiérarchique (par exemple, tactique, programme et initiative), vous pouvez exécuter un rapport qui récapitule les données à n'importe quel niveau de hiérarchie sur l'ensemble des campagnes.
- Utilisez les rapports Pistes de la campagne ou Contacts de la campagne pour répertorier les pistes ou contacts associés aux campagnes.
- Utilisez le rapport Membre de campagne pour répertorier les membres de la campagne par campagne.
- Utilisez le rapport d'analyse sur les membres de la campagne pour résumer les informations concernant les personnes qui ont répondu aux campagnes.
- Utilisez le rapport sur le chiffre d'affaires de la campagne pour analyser les opportunités résultant des campagnes. Avec Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, vous pouvez également, dans ce rapport, analyser des produits et des planifications de quantité et de chiffre d'affaires.
- Le rapport d'analyse sur le retour sur investissement des campagnes calcule le RSI et le coût moyen de vos campagnes. Le retour sur investissement est calculé en divisant le bénéfice net (`Nombre total d'opportunités gagnées - Coût réel`) par le `Coût réel`. Le retour sur investissement obtenu est exprimé en pourcentage.
- Utilisez le rapport de campagne avec des opportunités influencées pour consulter les opportunités qui ont été influencées par plusieurs campagnes.

  Remarque: Le rapport de campagne avec des opportunités influencées respecte les règles de partage des comptes, des contrats et des campagnes. Les objets comportant des règles de partage définies comme privées ne s'affichent pas dans le rapport.

Types de rapport

- Utilisez le type de rapport personnalisé Campagnes avec membres afin de créer un rapport contenant des informations sur les pistes et les contacts de plusieurs campagnes. Utilisez le rapport Campagne particulière pour voir les contacts et les pistes d'une campagne en particulier. Ces rapports ne sont disponibles que pour les utilisateurs autorisés à lire les contacts et les pistes.
- Utilisez le rapport Campagnes avec des informations de pistes et de pistes converties pour consulter des informations sur la durée de vie d'une piste triées par la ou les campagnes.
- Utilisez le rapport de campagne avec des opportunités influencées pour consulter les opportunités qui ont été influencées par plusieurs campagnes.

Conseils pour les rapports de campagne

- Certains rapports vous permettent de limiter les données à une seule campagne en utilisant l'icône de recherche pour sélectionner une campagne. Si l'utilisateur exécutant un rapport n'est plus autorisé à afficher la campagne sélectionnée, le rapport n'affiche aucun résultat. Ce comportement de rapport est semblable à ce qui se passe lors de la suppression d'une campagne.

- La valeur `Statut du membre` représente le statut de la piste ou du contact, en ce qui concerne cette campagne. Le propriétaire de la campagne peut créer jusqu'à 50 valeurs de statut de membre.Les valeurs exemple de statut de membre comprennent « Planifié », « Envoyé » ou « Participé ». De plus, vous pouvez désormais ajouter les champs `Première association du membre`, `Répondu` et `Première réponse du membre` aux rapports de campagne. Ces champs permettent de savoir si le membre a répondu à la campagne, et de voir les dates auxquelles il a été ajouté à la campagne et a initialement répondu à la campagne.
- La valeur`Dernière activité` de la campagne représente la date d'échéance de l'activité la plus récente dans un enregistrement. Les activités passées ou futures suivantes déterminent cette date :
  - tout événement
  - Tâches closes

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les fichiers et les contenus

Exécutez des rapports sur les fichiers et les contenus afin d'analyser l'engagement des utilisateurs avec les fichiers et Salesforce CRM Content.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Rapports sur les fichiers et les contenus standard

Exécutez les rapports pré-intégrés ci-dessous sur les fichiers et les contenus.

Auteurs de contenu
Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web que chaque auteur a publié dans Salesforce CRM Content.

Période de publication du contenu
Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web publiés dans une bibliothèque au cours d'une période donnée.

Téléchargements de fichiers et de contenus
Déterminez quels fichiers les utilisateurs ont téléchargés et à quelle date.

Engagement de fichiers et de contenus
Déterminez le nombre de téléchargements, de partages, de mentions J'aime et de commentaires associés à un fichier.

Liens de fichier et de contenu
Observez les fichiers que partagent les utilisateurs à l'aide de livraisons de contenu ou avec **Partager via un lien**. Pour chaque lien, affichez la date de création, la date d'expiration, la date de dernière visite, s'il est protégé par mot de passe ainsi que le nombre total de visites. Chaque ligne du rapport est accessible aux utilisateurs hors de votre organisation.

Administrateurs de bibliothèque
Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web dans chaque bibliothèque, ainsi que le volume total de stockage de fichiers utilisé par chaque bibliothèque.

Contenu de bibliothèque
Déterminez le nombre de fichiers, de packs de contenu, de documents Google et de liens Web dans chaque bibliothèque, ainsi que le volume total de stockage de fichiers utilisé par chaque bibliothèque.

Téléchargements de contenu les plus fréquents
Déterminez quels fichiers et packs de contenu sont les plus téléchargés, et quels liens Web et documents Google sont les plus ouverts.

Contenu ayant le plus grand nombre d'abonnements
Déterminez quels fichiers, packs de contenu, documents Google et liens Web ont le plus grand nombre d'abonnés.

Contenu périmé
Déterminez quels fichiers n'ont pas été téléchargés ou révisés récemment.

Types de rapport sur les fichiers et les contenus

Élaborez des rapports standard sur les fichiers et les contenus.

Rapport de contenu
Créez un rapport sur Salesforce CRM Content.

Champ	Description
`Archivé`	Indicateur précisant si un fichier a été archivé. En archivant un fichier, vous le retirez de sa bibliothèque mais ne le supprimez pas définitivement de Salesforce CRM Content. Les fichiers archivés peuvent être restaurés si nécessaire.
`Contenu créé par`	Contributeur qui a publié le fichier, le pack de contenu, le document Google ou le lien Web.
`ID du contenu`	Identifiant vous permettant de regrouper par fichier plutôt que par version. Il n'est pas garanti que le `Titre du contenu` soit unique car des versions multiples du même fichier peuvent avoir des titres différents.
`Date de publication du contenu`	Date à laquelle un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web a été publié pour la première fois.
`Titre du contenu`	Titre d'un fichier, d'un pack de contenu, d'un document Google ou d'un lien Web.
`Type d'enregistrement`	Titre du type d'enregistrement associé au fichier, au pack de contenu, au document Google ou au lien Web.
`Contenu présenté`	Marqueur indiquant si un élément de contenu est présent.
`Taille de contenu individuel (Mo)`	Taille d'un fichier individuel, à l'exclusion des autres versions du même fichier.
`Date du dernier abonnement`	Date de l'abonnement le plus récent au contenu.
`Nombre de téléchargements`	Nombre de fois qu'un fichier a été téléchargé ou le nombre total de téléchargements sur une bibliothèque. Nombre d'ouvertures d'un document Google ou d'un lien Web, et leur inclusion dans ce décompte. Conseil: Pour afficher les utilisateurs qui ont téléchargé un fichier donné, accédez à la page de détail du contenu du fichier, puis cliquez sur l'onglet Téléchargements.
`Nombre de votes négatifs`	Nombre de votes défavorables.
`Nombre de votes positifs`	Nombre de votes favorables.
`Nombre d'abonnements`	Nombre d'utilisateurs qui se sont abonnés à un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web, ou le nombre total d'abonnements à une bibliothèque.

Champ	Description
Nombre de versions	Nombre de fois qu'une nouvelle version d'un fichier a été publiée.
Cote globale	Le nombre de votes positifs moins le nombre de votes négatifs. Par exemple, si un fichier contient deux votes positifs et aucun vote négatif, sa Cote globale est 2.
Balise	Balise Salesforce CRM Content attribuée à un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web.
Taille de contenu totale (Mo)	Taille d'un fichier, incluant toutes les versions du fichier.
Date de la révision de la version	Date et heure auxquelles une nouvelle version du fichier a été publiée.
Version révisée par	Contributeur ayant publié la version du fichier.
Nom de bibliothèque	Nom de la bibliothèque.
Date de création de la bibliothèque	Date et heure auxquelles la bibliothèque a été créée.

Bibliothèque et rapport utilisateur

Créez une liste des utilisateurs attribués à des bibliothèques.

Champ	Description
Administrateur	Indique si l'utilisateur est administrateur ou non d'une bibliothèque.
Groupe	Indique si le membre de la bibliothèque est utilisateur unique ou non, ou un groupe public.
Bibliothèque créée	Date et heure de création de la bibliothèque.
Nom de bibliothèque	Nom de la bibliothèque.
Nom du membre	Nom et prénom du membre de la bibliothèque.

Rapport sur les fichiers et les contenus

Créez un rapport sur les fichiers chargés dans votre organisation.

Champ	Description
Archivé	Indique si un fichier a été archivé ou non. L'archivage d'un fichier entraîne sa suppression de sa bibliothèque, mais ne le supprime pas définitivement de Salesforce CRM Content. Les fichiers archivés peuvent être restaurés si nécessaire.
Titre	Titre d'un fichier, d'un pack de contenu, d'un document Google ou d'un lien Web.
Créé par	Utilisateur qui a chargé le fichier, le pack de contenu, le document Google ou le lien Web.
Date de téléchargement	Date du premier téléchargement du fichier.
Téléchargé par	Utilisateur qui a téléchargé le fichier.

Champ	Description
`Type d'utilisateur du téléchargement`	Type du profil de l'utilisateur qui a téléchargé le fichier.
`Type de fichier`	Type MIME du fichier téléchargé.
`ID`	Identifiant permettant de regrouper par fichier plutôt que par version. Le `Titre` n'est pas nécessairement unique car plusieurs versions du même fichier peuvent avoir des titres différents.
`Dernière révision par`	Dernier utilisateur qui a modifié ou chargé une nouvelle version du fichier.
`Date de dernière révision`	Date de la dernière révision du fichier.
`Mentions J'aime`	Nombre de mentions J'aime attribuées à des publications de fichiers. Ce nombre n'inclut pas les mentions J'aime des commentaires sur la publication du fichier.
`Liens`	Nombre de liens externes du fichier qui ont été créés. Les liens externes sont créés lorsqu'un utilisateur partage un fichier via **Partager via un lien** ou lorsqu'un utilisateur partage un contenu depuis une bibliothèque en utilisant une livraison de contenu.
`Commentaires de la publication`	Nombre de commentaires écrits sur des publications de fichier dans des fils.
`Publications`	Nombre de publications du fichier dans un fil. Ce nombre n'inclut pas les utilisations du fichier en tant que pièce jointe à des commentaires dans des publications.
`Date de publication`	Date à laquelle un fichier, un pack de contenu, un document Google ou un lien Web a été publié ou chargé pour la première fois.
`Partages`	Nombre de fois que le fichier a été publié dans le fil d'un utilisateur, partagé via **Partager avec des personnes** et partagé via **Partager avec des groupes**.
`Taille (Mo)`	Taille en mégaoctets de la dernière version du fichier.
`Total téléchargements`	Nombre de téléchargements du fichier.
`Taille totale (Mo)`	Taille cumulée de toutes les versions chargées du fichier.
`Versions`	Nombre de versions chargées du fichier.

Conseils relatifs à l'utilisation des rapports sur les fichiers et les contenus

- Les utilisateurs Salesforce CRM Content dont l'option `Gérer du contenu` est cochée dans leur autorisation de bibliothèque peuvent trier les données de rapport en fonction des bibliothèques auxquelles ils ont accès (« Mes bibliothèques ») ou en fonction de toutes les bibliothèques d'une organisation (« Toutes les bibliothèques »). Les utilisateurs ne disposant pas de l'option `Gérer du contenu` ne peuvent trier les données qu'en fonction des bibliothèques auxquelles ils ont accès.
- Triez des rapports personnalises en fonction du `nom de la bibliothèque` pour consulter les données des fichiers individuels ainsi que les récapitulatifs des bibliothèques tels que le volume total de stockage utilisé et le nombre total de téléchargements.
- Triez en fonction de l'`ID du contenu` pour consulter les données d'un document particulier.

- Si vous avez des utilisateurs du portail client ou du portail partenaire disposant de l'autorisation « Créer des bibliothèques », exécutez le rapport Administrateurs de bibliothèque pour déterminer les nouvelles bibliothèques qui ont été créés par des utilisateurs du portail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports de prévision

Les rapports de prévision présente des informations sur les données de prévisions personnalisables.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Remarque: Ces informations s'appliquent aux prévisions personnalisables, pas aux prévisions collaboratives.

Remarque: Si le dossier Rapports de prévision ne s'affiche pas, il se peut que votre organisation n'ait pas activé les prévisions personnalisables. Les prévisions personnalisables comprennent cinq types de rapport standard. Vous ne pouvez pas créer des types de rapport personnalisé avec les prévisions personnalisables.

Fonctions spéciales du dossier Rapports des prévisions personnalisables

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports de prévisions personnalisables :

Rapports standard

Créez le rapport de l'historique des prévisions pour afficher des informations sur les prévisions que vous avez déjà soumises. Sélectionnez `Toutes les prévisions` pour afficher l'état des prévisions après chaque mise à jour. Choisissez l'option `Dernières prévisions` pour afficher uniquement l'état des prévisions actuel.

Types de rapport

- Lorsque vous créez un rapport de prévision personnalisé, sélectionnez le type de rapport **Prévisions personnalisables : Prévisions d'opportunité** pour inclure des informations sur les opportunités qui contribuent à la prévision.
- Vous pouvez inclure des champs utilisateur personnalisés dans des rapports de prévision d'opportunités personnalisés sous forme de colonnes et de valeurs de colonne. Les champs utilisateur personnalisés sont disponibles sous la forme d'informations personnalisées sur le responsable de l'opportunité ou le responsable du compte. L'étiquette de champ personnalisé est utilisée à la fois pour les informations sur le responsable de l'opportunité et sur le responsable du compte, ce qui peut prêter à confusion si tous deux figurent sur le même rapport et possèdent des étiquettes de champ similaires.
- Si vous disposez de l'autorisation Afficher toutes les prévisions, l'historique prévisionnel et les résumés incluent les données de tous les utilisateurs pour la hiérarchie des prévisions choisie, y compris les utilisateurs des branches de la hiérarchie des prévisions dépourvues de responsable de prévisions.

Conseils relatifs aux rapports des prévisions personnalisables

- Vous devez indiquer un intervalle de génération de rapports par exercice fiscal ou par date.
- Les rapports de prévision incluent les opportunités privées.
- Les montants d'opportunité figurent dans les rapports de prévision si l'opportunité est définie pour être close au cours de la période de prévision.
- Les rapports de prévision contiennent uniquement les opportunités définies pour être closes dans la période de prévision, sauf celles attribuées à la catégorie de prévision Omise.
- Créez le récapitulatif prévisionnel pour afficher des informations sur les montants de la prévision sans détailler les opportunités qui contribuent à ces montants.

- Si l'organisation utilise des territoires, vous pouvez créer des rapports de prévision personnalisés récapitulant les informations par nom de territoire.
- Vous pouvez afficher un rapport de prévision des opportunités basé sur la hiérarchie de prévisions en faisant défiler cette hiérarchie vers le bas.
  1. Sélectionnez le rôle ou territoire souhaité dans les liens de **hiérarchie**.
  2. Choisissez les équipes ou les utilisateurs de prévision appropriés dans les sections **Afficher les opportunités dont est responsable** ou **Afficher les prévisions dont est responsable** au sommet du rapport.
  3. Cliquez à nouveau sur **Exécuter le rapport** pour actualiser les données du rapport en fonction des paramètres choisis.

  Par exemple, pour afficher les informations sur vos opportunités, y compris les remplacements de montants ou de quantités d'opportunités, ainsi que les remplacements des utilisateurs inférieurs dans la hiérarchie des prévisions, définissez le lien **Hiérarchie** sur votre rôle de prévision. Pour consulter les informations sur les opportunités d'une personne inférieure dans la hiérarchie des prévisions, naviguez jusqu'à ce rôle.

  ATTENTION: La vue Mon équipe affiche les prévisions sur plusieurs niveaux de hiérarchie. Par conséquent, les valeurs peuvent être incluses dans le total prévisionnel d'un subordonné et d'un responsable de prévision. Des valeurs supérieures aux valeurs prévues sont donc susceptibles d'apparaître dans le total de colonne, car les montants des subordonnés sont inclus plusieurs fois dans le total.

Remarque: Cliquez sur **Afficher la hiérarchie** pour afficher la hiérarchie des rôles de votre organisation au-dessus des résultats de rapport. Vous pouvez utiliser la hiérarchie des rôles pour partager des données de rapport avec des personnes de niveaux différents dans la hiérarchie. Par exemple si vous affichez **PDG > Vice-Président des ventes internationales > Directeur des opérations commerciales**, vous affichez uniquement les données du rôle Directeur des opérations commerciales. Cliquez sur le nom d'un rôle pour afficher et partager les données visibles pour les personnes de ce rôle.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les pistes

Utilisez les rapports sur les pistes pour afficher des informations sur l'origine et le statut des pistes, le temps de réponse aux pistes, les pistes négligées et l'historique des champs de piste.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les pistes

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les pistes :

Rapports standard

Choisissez le type de rapport sur l'historique des pistes pour suivre l'historique des champs standard et personnalisés au niveau des pistes dont les historiques de champ doivent être suivis. Utilisez ce rapport pour afficher les anciennes valeurs et les nouvelles valeurs des champs suivis.

Conseil: Si vous êtes autorisé à créer et à personnaliser des rapports, vous pouvez utiliser la liste déroulante `Afficher` d'un rapport sur l'historique des pistes pour afficher les données d'historique des pistes en fonction des options suivantes : Mes pistes, Les pistes de mon équipe, Pistes appartenant à l'utilisateur, Pistes appartenant à la file d'attente et Toutes les pistes.

Conseils pour les rapports sur les pistes

- Limitez la vue du rapport à l'option Les pistes de mon équipe pour n'afficher que les pistes dont sont responsables les utilisateurs qui vous sont hiérarchiquement rattachés.
- Les rapports sur les pistes peuvent afficher toutes les pistes, converties ou non. Pour limiter le rapport aux pistes non converties, paramétrez les critères de filtre sur la valeur Converti est égal à 0.
- La valeur `Dernière activité` de la piste représente la date d'échéance de l'activité la plus récente dans un enregistrement. Les activités passées ou futures suivantes déterminent cette date :
  - tout événement
  - Tâches closes
- Vous pouvez créer un rapport pour les informations de piste et exporter ces données vers Excel, puis effectuer un publipostage en masse avec Microsoft® Word.

Limitations des rapports de piste

- Vous ne pouvez pas utiliser de conditions de filtrage pour effectuer une recherche sur les résultats des champs `Ancienne valeur` et `Nouvelle valeur`.
- Vous ne pouvez pas utiliser une logique de filtrage si vous filtrez par *`Champ/Événement`*.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Les rapports d'opportunité fournissent des informations sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser un rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

DANS CETTE SECTION :

1. Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités

   Les rapports sur les opportunités peuvent inclure tous les champs d'opportunité ainsi que des colonnes supplémentaires contenant d'autres informations.
2. Rapports sur les opportunités standard

   Les rapports sur les opportunités standard permettent de générer des rapports sur les en-cours et l'historique des opportunités, les sources des opportunités, les types d'opportunité et davantage.
3. Types de rapport d'opportunité

   Les types de rapport fournissent un modèle de rapport que vous pouvez personnaliser afin de capturer les données uniques que vous recherchez sans créer un rapport de toute pièce. De nombreux types de rapport personnalisés sur des opportunités contiennent des informations d'objets associés, notamment des produits, des partenaires et des devis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités

Les rapports sur les opportunités peuvent inclure tous les champs d'opportunité ainsi que des colonnes supplémentaires contenant d'autres informations.

- Vous pouvez utiliser les colonnes suivantes pour présenter des détails supplémentaires :
  - `Ancienneté` - pour une opportunité ouverte, indique le nombre de jours depuis sa création. Pour une opportunité fermée, la valeur d'ancienneté indique le nombre de jours entre les dates de création et de clôture.
  - `Durée de l'étape` - indique le nombre de jours passé par l'opportunité à l'étape affichée dans la colonne `Étape`. Vous pouvez exécuter le rapport sur la durée de l'étape d'opportunité pour connaître le temps passé à chaque étape par une opportunité.
  - `Dernière activité` - date d'échéance la plus récente d'une activité dans l'enregistrement de l'opportunité, qui comprend tous les événements ou tâches fermées de l'opportunité.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

- Si votre organisation utilise les prévisions ou les prévisions personnalisables, les options de rapports sur les prévisions sont associées aux options des rapports sur les opportunités dans les dossiers de rapports standard et dans l'assistant de rapport personnalisé. Les opportunités appartenant à des utilisateurs sans aucun rôle hiérarchique dans votre organisation sont ignorées dans les rapports sur les opportunités, les prévisions et les ventes. Cette restriction ne s'applique pas aux organisations avec les éditions Personal ou Group, qui n'ont aucune hiérarchie de rôles. Les rapports qui incluent la colonne `Partenaire` (à l'exception du rapport sur les opportunités associées aux partenaires) affichent uniquement le partenaire principal de l'opportunité.
- Les champs Produit de l'opportunité ne sont pas tous disponibles dans des filtres de rapport. Par exemple, le champ `Famille de produits` n'est pas disponible dans des filtres de rapport Produit de l'opportunité, car il est associé à cet objet via l'objet Entrée du catalogue de prix. Pour rendre le champ `Famille de produits` disponible dans des filtres de rapport Produit de l'opportunité (pour des rapports de vente croisée ou de vente incitative), créez un champ de formule personnalisé pour stocker son contenu et utilisez ce champ dans votre filtre. Dans les paramètres de gestion d'objet des opportunités, accédez à la zone des champs, puis créez un champ personnalisé de type Formule, en veillant à utiliser le type de renvoi `Texte` et `TEXT(PricebookEntry.Product2.Family)` pour votre formule.
- Dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, les liens **Hiérarchie** permettent de parcourir les résultats des rapports en fonction des hiérarchies de rôles ou de territoires.
- Si votre organisation utilise la gestion des territoires, le filtre Hiérarchie des rapports d'opportunités permet d'afficher les données en fonction des hiérarchies de rôles ou de territoires. En outre, le filtre Territoires permet d'afficher les opportunités de tous les territoires ou les opportunités sans territoire associé.
- Vous pouvez inclure le champ `Source de la campagne principale` dans tous les rapports standard sur les opportunités. Ce champ est contrôlé par la sécurité au niveau du champ.
- Utilisez le filtre Vue pour limiter les résultats des rapports sur les opportunités. Ces options d'affichage peuvent varier selon l'édition et la configuration choisies par votre organisation.
  - Mes opportunités : n'affiche que vos opportunités.
  - Les opportunités de vente de mon équipe : affiche les opportunités pour lesquelles vous êtes membre de l'équipe d'opportunité.
  - Les opportunités de mon équipe de vente et mes opportunités : affiche vos opportunités et celles pour lesquelles vous êtes membre de l'équipe d'opportunité.
  - Les opportunités de mon équipe : affiche vos opportunités et les opportunités dont sont responsables tous vos subordonnés dans la hiérarchie de rôles.

    Si votre organisation utilise la gestion des territoires, l'effet de cette option dépend de la valeur du filtre Hiérarchie ci-dessus. Si vous sélectionnez *`Rôle`*, vos opportunités et celles de tous vos subordonnés s'affichent dans la hiérarchie de rôles. Si vous sélectionnez *`Territoire`*, les opportunités dont vous êtes propriétaire et toutes les opportunités appartenant aux descendants de vos territoires s'affichent.

- Mon équipe vente et ses opportunités : pour les utilisateurs qui vous sont hiérarchiquement rattachés, affiche les opportunités dont ils sont propriétaires et celles pour lesquelles ils sont membres de l'équipe d'opportunité.
- Mes territoires : pour les entreprises utilisant la gestion des territoires, cette option affiche les opportunités appartenant aux territoires auxquels vous êtes affecté.
- Toutes les opportunités : affiche toutes les opportunités auxquelles vous avez accès.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapports sur les opportunités

Types de rapport d'opportunité

Rapports sur les opportunités standard

Rapports sur les opportunités standard

Les rapports sur les opportunités standard permettent de générer des rapports sur les en-cours et l'historique des opportunités, les sources des opportunités, les types d'opportunité et davantage.

1. Dans le volet `Dossiers` sous l'onglet Rapports, sélectionnez **Rapports d'opportunité**.
2. Cliquez sur le rapport qui vous intéresse.

Nom du rapport	Description
Opportunités fermées	Opportunités gagnées
Opportunités par type	Types d'opportunité disponibles.
Historique du champ d'opportunité	Historique de champ des opportunités. Disponible uniquement si votre organisation suit ces informations.
Historique d'opportunité	Modifications du statut des opportunités. Disponible uniquement si votre organisation suit ces informations.
Tendance d'en-cours d'opportunité	Un instantané historique de vos opportunités ; les montants d'opportunité sont regroupés par étape historique pour les mois spécifiés. Ce rapport est disponible uniquement dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition.
En-cours de l'opportunité	Opportunités par étape.
Encours d'opportunités avec des parts	Opportunités résumées par informations sur les parts, notamment l'utilisateur attribué et le pourcentage.
Produit d'opportunité	Opportunités par mois et par produit.
Rapport de produit d'opportunité avec des parts	Attributions et pourcentages de parts pour chaque produit. Vous pouvez également résumer des informations par les champs suivants :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécuter des rapports

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Nom du rapport	Description
	• `Prix total de la part` : pourcentage de la part multiplié par le prix total. • `Montant planifié attendu de la part` : prix total de la part multiplié par la probabilité.
Rapport de planification d'opportunité avec des parts	Opportunités par mois, comprenant les pourcentages de parts de l'équipe d'opportunité. Pour accéder à ce rapport, la planification de produit doit être activée pour votre organisation. Vous pouvez également résumer des informations par les champs suivants : • `Prix total de la part` : pourcentage de la part multiplié par le prix total. • `Montant planifié de la part` : pourcentage de la part multiplié par le montant planifié. • `Montant planifié attendu de la part` : prix total de la part multiplié par la probabilité. • `Montant planifié attendu de la part` : montant planifié de la part multiplié par la probabilité.
Sources d'opportunité	Sources de vos opportunités.
Durée d'étape d'opportunité	Durée d'une opportunité à chaque étape.
Équipes d'opportunité	Informations relatives aux opportunités et aux équipes d'opportunité auxquelles vous appartenez.
Opportunités partenaires	Tous les partenaires associés à une opportunité ou uniquement les partenaires principaux. Pour limiter vos résultats aux partenaires principaux, personnalisez le rapport et saisissez *`Principal égal True`* dans la page des critères de l'assistant de rapport.
Opportunités bloquées	Opportunités en cours regroupées par étape puis triées par ancienneté.

3. Exécutez le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapports sur les opportunités

Types de rapport d'opportunité

Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités

Types de rapport d'opportunité

Les types de rapport fournissent un modèle de rapport que vous pouvez personnaliser afin de capturer les données uniques que vous recherchez sans créer un rapport de toute pièce. De nombreux types de rapport personnalisés sur des opportunités contiennent des informations d'objets associés, notamment des produits, des partenaires et des devis.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécuter des rapports

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

DANS CETTE SECTION :

Rapports sur les opportunités

Afficher des informations standard sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

Rapport sur les opportunités associées à des rôles de contact

Afficher les informations sur les contacts associés à vos opportunités, qui comprennent le nom, le titre et le rôle.

Rapport sur les opportunités associées à des rôles du contact et des produits

Afficher les informations sur les contacts et les opportunités associés à un produit sélectionné. Vous devez sélectionner un produit avec lequel filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

Rapport sur les opportunités associées à des concurrents

Affichez les informations sur les concurrents de votre société pour les opportunités, qui comprennent leurs points forts et leurs faiblesses.

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Le rapport sur les opportunités avec des tendances historiques est un type de rapport personnalisé conçu pour faciliter l'analyse des tendances historiques de vos encours.

Rapport sur l'historique des champs d'opportunité

Afficher les informations sur l'historique des modifications des champs d'opportunité clés, qui comprennent les anciennes et les nouvelles valeurs, ainsi que les changements de date effectués.

Rapport sur l'historique des opportunités

Affichage des informations sur l'historique de vos opportunités, étapes et date de fermeture incluses.

Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs rôles, organisés par opportunité.

Rapport d'opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs produits, organisés par opportunité. Vous devez spécifier un produit ou un membre d'équipe de vente pour filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

Rapport sur les opportunités associées à des partenaires

Affichez les informations sur les partenaires de votre équipe dans vos opportunités, qui comprennent le nom de l'opportunité, le montant et le rôle de partenaire.

Rapport sur les opportunités associées à des produits

Afficher les informations sur les produits associés à vos opportunités, qui comprennent le nom de produit et l'étape d'opportunité.

Rapport sur les tendances d'opportunité

Afficher les informations sur les tendances partagées par vos opportunités en cours.

Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis

Afficher les détails sur les fichiers PDF de devis créés pour chaque devis associé à une opportunité. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que l'utilisateur ayant créé ou modifié en dernier chaque fichier PDF de devis répertorié.

Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis

Afficher les détails sur les devis associés à des opportunités et sur les éléments de ligne de chaque devis. Les paramètres par défaut fournissent les informations les plus fréquemment utilisées de chaque objet, mais vous pouvez personnaliser le rapport afin d'afficher n'importe quel champ d'opportunité, de devis ou d'élément de ligne de devis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sélection d'un type de rapport

Rapports sur les opportunités

Conseils d'utilisation des rapports sur les opportunités

Rapports sur les opportunités

Afficher des informations standard sur les opportunités, qui comprennent les responsables, les comptes, les étapes, les montants et davantage. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que la source de la campagne principale, la catégorie de prévisions et le devis synchronisé.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Remarque: Cliquez sur **Afficher la hiérarchie** pour afficher la hiérarchie des rôles de votre organisation au-dessus des résultats de rapport. Vous pouvez utiliser la hiérarchie des rôles pour partager des données de rapport avec des personnes de niveaux différents dans la hiérarchie. Par exemple si vous affichez **PDG > Vice-Président des ventes internationales > Directeur des opérations commerciales**, vous affichez uniquement les données du rôle Directeur des opérations commerciales. Cliquez sur le nom d'un rôle pour afficher et partager les données visibles pour les personnes de ce rôle.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• Nom d'opportunité • Montant • Date de clôture • Étape • Ancienneté • Type • Probabilité (%) • Origine de la piste • Période fiscale • Étape suivante

Type d'information d'objet	Colonnes
	• Date de création
Informations sur le responsable de l'opportunité	• Responsable de l'opportunité • Rôle de responsable
Informations sur le compte	• Nom du compte

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des rôles de contact

Afficher les informations sur les contacts associés à vos opportunités, qui comprennent le nom, le titre et le rôle.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• Nom d'opportunité
Informations sur le responsable de l'opportunité	• Responsable de l'opportunité
Compte : Informations générales	• Nom du compte
Rôle du contact : Informations générales	• Titre • Prénom • Nom
Rôle du contact : Téléphone / Télécopie / E-mail	• Téléphone • E-mail
Rôle du contact : Adresse	• Adresse postale (rue) • Ville • Département/Région (courrier) • Code postal

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Type d'information d'objet	Colonnes
	• Pays

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des rôles du contact et des produits

Afficher les informations sur les contacts et les opportunités associés à un produit sélectionné. Vous devez sélectionner un produit avec lequel filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Opportunité : Informations	• Nom d'opportunité
Informations sur le produit	• Nom du produit
Informations sur le responsable de l'opportunité	• Responsable de l'opportunité
Compte : Informations générales	• Nom du compte
Rôle du contact : Général	• Titre • Prénom • Nom
Rôle du contact : Téléphone / Télécopie / E-mail	• Téléphone • E-mail
Rôle du contact : Adresse	• Adresse postale (rue) • Ville • Département/Région (courrier) • Code postal

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Type d'information d'objet	Colonnes
	• Pays

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des concurrents

Affichez les informations sur les concurrents de votre société pour les opportunités, qui comprennent leurs points forts et leurs faiblesses.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• Nom d'opportunité • Date de clôture • Montant
Informations sur le concurrent	• Nom du concurrent • Forces • Faiblesses
Compte : Informations générales	• Nom du compte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Le rapport sur les opportunités avec des tendances historiques est un type de rapport personnalisé conçu pour faciliter l'analyse des tendances historiques de vos encours.

Nous avons sélectionné pour vous quelques champs d'opportunité les plus utiles dans le rapport par défaut :

Montant
Montant total prévisionnel des ventes. Pour les organisations qui utilisent plusieurs devises, le montant est indiqué dans la devise personnelle par défaut. Modifiez la liste de sélection `Devise de l'opportunité` pour suivre le montant dans une autre devise.

Date de clôture
Date à laquelle vous comptez fermer l'opportunité. Vous pouvez saisir une date ou la sélectionner dans le calendrier qui s'affiche lorsque vous cliquez sur le champ.

Étape
Étape actuelle de l'opportunité basée sur les sélections que vous effectuez dans une liste prédéfinie, par exemple Prospect ou Proposition.

Probabilité
Pourcentage de confidence estimée dans la conclusion de l'opportunité.

Catégorie de prévision
Nom de catégorie de prévision affichée dans les rapports, les pages de détail et de modification d'opportunité, les recherches d'opportunités et les vues de listes d'opportunités. Le paramètre d'une opportunité est lié à son `Étape`.

Remarque: Si vous modifiez ce type de rapport, il n'est plus automatiquement mis à jour. Si vous supprimez ce type de rapport, il est régénéré.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

  ET

  Gérer les types de rapport personnalisé

Rapport sur l'historique des champs d'opportunité
Afficher les informations sur l'historique des modifications des champs d'opportunité clés, qui comprennent les anciennes et les nouvelles valeurs, ainsi que les changements de date effectués.

Remarque: Vous devez activer et configurer le suivi de l'historique des champs et sélectionner des champs pour pouvoir utiliser le rapport sur le Suivi de l'historique des champs.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format
Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Données d'historique	• `Date de modification` • `Nouvelle valeur` • `Modifié par` • `Champ / événement` • `Ancienne valeur`
Champs d'opportunité	• `Nom d'opportunité`

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur le responsable de l'opportunité	• Responsable de l'opportunité

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur l'historique des opportunités

Affichage des informations sur l'historique de vos opportunités, étapes et date de fermeture incluses.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• Nom d'opportunité
Informations sur le responsable de l'opportunité	• Responsable
Informations sur l'historique des opportunités	• De l'étape • Montant • Date de dernière modification • A l'étape • Probabilité (%) • dernière modification par • Date de clôture

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs rôles, organisés par opportunité.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Remarque: Vous devez activer et configurer une équipe de vente pour utiliser le rapport Opportunités associées aux équipes d'opportunité.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• `Nom d'opportunité`
Informations sur le membre d'équipe	• `Nom du membre d'équipe` • `Rôle de l'équipe`

Remarque: Si votre administrateur a créé des champs d'équipe d'opportunité personnalisés, ils peuvent être inclus dans le Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport d'opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits

Affichez des informations sur les membres de vos équipes d'opportunité et leurs produits, organisés par opportunité. Vous devez spécifier un produit ou un membre d'équipe de vente pour filtrer les résultats lorsque vous exécutez le rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Tabulaire

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• `Nom d'opportunité`
Informations sur le produit	• `Nom du produit`
Informations sur le membre d'équipe	• `Nom du membre d'équipe`

Type d'information d'objet	Colonnes
	• Rôle de l'équipe

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des partenaires

Affichez les informations sur les partenaires de votre équipe dans vos opportunités, qui comprennent le nom de l'opportunité, le montant et le rôle de partenaire.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• Nom d'opportunité • Date de clôture • Montant
Informations sur le responsable de l'opportunité	• Responsable de l'opportunité
Informations sur le partenaire	• Propriétaire partenaire • Rôle du partenaire • Partenaire
Informations sur le compte	• Responsable du compte • Nom du compte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des produits

Afficher les informations sur les produits associés à vos opportunités, qui comprennent le nom de produit et l'étape d'opportunité.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Matrice

Champs récapitulatifs

`Prix total` (somme)

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• `Nom d'opportunité` • `Montant` • `Date de clôture` • `Étape` • `Ancienneté` • `Type` • `Probabilité` • `Date de création`
Informations sur le produit	• `Nom du produit` • `Code du produit` • `Quantité` • `Produit actif` • `Prix de vente` • `Date du produit` • `Description du produit` • `Prix total` • `Produit : Mois` • `Prix catalogue`
Informations sur le responsable de l'opportunité	• `Responsable de l'opportunité` • `Rôle de responsable`
Compte : Informations générales	• `Nom du compte`

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les tendances d'opportunité

Afficher les informations sur les tendances partagées par vos opportunités en cours.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Matrice

Regroupements

Le rapport par défaut indique les lignes groupées par `Étape historique` et les colonnes groupées par `A compter de la date`.

Champs récapitulatifs

`Montant historique` (somme)

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• `Nom d'opportunité`
Informations sur les tendances des opportunités	• `Montant historique` • `A compter de la date` • `Étape historique`
Informations sur le responsable de l'opportunité	• `Afficher les informations sur les tendances partagées par vos opportunités en cours.`

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis

Afficher les détails sur les fichiers PDF de devis créés pour chaque devis associé à une opportunité. Les paramètres par défaut affichent les informations sur chaque objet les plus fréquemment utilisées. Vous pouvez toutefois personnaliser le rapport afin d'afficher d'autres informations, telles que l'utilisateur ayant créé ou modifié en dernier chaque fichier PDF de devis répertorié.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Format

Récapitulatif

Regroupement

Le rapport par défaut indique les devis et les fichiers PDF de devis groupés par `Nom d'opportunité`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• `Nom d'opportunité`
Informations sur le devis	• `Nom de devis` • `Synchronisation en cours...`
Informations sur le fichier PDF de devis	• `Fichier PDF de devis : Date de création` • `Fichier PDF de devis : Nom` • `Fichier PDF de devis : Remise` • `Fichier PDF de devis : Total général`

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis

Afficher les détails sur les devis associés à des opportunités et sur les éléments de ligne de chaque devis. Les paramètres par défaut fournissent les informations les plus fréquemment utilisées de chaque objet, mais vous pouvez personnaliser le rapport afin d'afficher n'importe quel champ d'opportunité, de devis ou d'élément de ligne de devis.

Si votre organisation utilise la fonctionnalité multidevise ou la gestion des devises avancée, vous disposez d'options supplémentaires pour personnaliser ce rapport. Lors de la sélection de colonnes de rapport, vous pouvez sélectionner la version « convertie » d'un montant ou une colonne total afin de présenter les valeurs converties dans une autre devise. Choisissez la devise que vous souhaitez convertir sous Paramètres avancés en sélectionnant vos critères de rapport.

Les paramètres par défaut de ce rapport sont présentés ci-dessous :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Format

Récapitulatif

Champs récapitulatifs

`Montant` (somme)

`Remise du devis` (somme)

Regroupements

Le rapport par défaut présente les résultats classés par `Nom d'opportunité` puis par `Nom de devis`. Chaque élément de ligne de devis est répertorié sous son devis associé.

Colonnes sélectionnées

Type d'information d'objet	Colonnes
Informations sur l'opportunité	• `Nom d'opportunité`

Type d'information d'objet	Colonnes
	• Montant
Informations sur le devis	• Nom de devis • Remise • Synchronisation en cours... • Statut
Informations sur l'élément de ligne du devis	• Élément de ligne de devis : Remise • Produit : Nom du produit • Numéro d'élément de ligne • Prix de vente • Prix catalogue • Élément de ligne de devis : Sous-total • Élément de ligne de devis : Prix total

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports sur les opportunités

Rapports sur les produits et les actifs

Utilisez les rapports de produit et d'actif pour afficher des informations sur les produits actuellement installés chez les utilisateurs. Examinez les actifs que possèdent vos clients, répertoriez les requêtes classées pour un actif donné ou identifiez les actifs qui ne sont associés à aucun produit.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les produits et les actifs

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les produits et les actifs :

Rapports standard

Utilisez le rapport Actifs sans produit, disponible dans le dossier Rapports sur les produits et les actifs, pour répertorier les actifs qui ne sont pas associés à un produit. En fonction de l'utilisation des actifs, ces actifs peuvent représenter les produits de votre concurrent.

Types de rapport

- Pour créer le rapport personnalisé affichant les actifs des clients, cliquez sur **Nouveau rapport** de l'onglet Rapports, puis sélectionnez le type de rapport Comptes avec actifs ou Contacts avec actifs dans la catégorie de types de rapport Comptes et contacts.

- Pour afficher la liste des requêtes classées pour un actif donné, cliquez sur **Nouveau rapport** de l'onglet Rapports, puis sélectionnez le type de rapport Actifs avec requêtes de l'option Catalogues, Produits et Actifs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapports libre-service

Les rapports Libre-Service vous permettent d'analyser l'efficacité de votre portail libre-service. Examinez le nombre de requêtes actuellement visualisées, le nombre de clients actuellement connectés ou ce que les clients pensent des solutions que vous offrez.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Remarque: Depuis la version Spring '12, le portail libre-service n'est pas disponible pour les nouvelles organisations. Les organisations existantes conservent l'accès au portail libre-service.

Rapports standard

- Le rapport sur l'utilisation du libre-service indique le nombre de requêtes affichées et consignées, le nombre de commentaires qui ont été ajoutés et le nombre de recherches effectuées par les utilisateurs du libre-service.
- Le rapport sur les utilisateurs libre-service fournit des informations sur les clients qui se connectent à votre portail libre-service, y compris le compte associé et la date de la dernière connexion. Vous pouvez également inclure des champs libre-service dans n'importe quel rapport de contact personnalisé.
- Le rapport sur les solutions utiles contient des statistiques provenant des portails libre-service qui affichent des solutions. Sur chaque page de solution libre-service, les clients peuvent indiquer si la solution leur est utile. Vous pouvez utiliser les résultats de cette étude lorsque vous choisissez les cinq premières solutions pour la page d'accueil libre-service et pour vérifier que les clients sont en mesure de trouver les solutions dont ils ont besoin.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapport sur l'activité de support

Utilisez les rapports sur le support pour suivre le nombre de requêtes créées, les commentaires de requête, les e-mails de requête, les responsables de requête, les rôles de contact de requête, les requêtes avec solution, le temps écoulé depuis le dernier changement de statut ou de responsable de la requête et l'historique des requêtes.

Vous pouvez également créer des rapports sur les solutions de votre entreprise, incluant l'historique des solutions et les langues dans lesquelles les solutions ont été écrites, et indiquant si les solutions traduites sont obsolètes. Si vous avez activé le portail libre-service, vous pouvez exécuter des rapports pour suivre l'utilisation de ce portail.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les** éditions, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Types de rapport personnalisé préconçus

Certaines fonctionnalités de Salesforce offrent des types de rapport personnalisé prédéfinis qui évitent de créer des rapports.

Remarque: Les types de rapport personnalisé préconçus sont différents des types de rapport standard.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Disponible avec : **Toutes les** éditions, à l'exception de **Database.com** (l'édition détermine les rapports affichés).

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécuter des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

DANS CETTE SECTION :

1. Rapports sur les territoires
   Utilisez les rapports sur les territoires pour analyser vos zones commerciales. Identifiez quels utilisateurs ont été attribués aux divers territoires, quels utilisateurs ont été attribués à plusieurs territoires ou quels utilisateurs n'ont aucun territoire.
2. Rapport sur les réponses
   Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs d'analyser des questions, des réponses et des votes.
3. Rapports Salesforce CRM Call Center
   Les rapports sur les centres d'appels facilitent l'analyse de appels téléphoniques Salesforce CRM Call Center gérés par votre équipe ou par vous-même.
4. Création d'un type de rapport personnalisé pour l'historique des approbations
   Avant d'exécuter des rapports sur des processus d'approbation terminés et en cours, ainsi que leurs étapes, vous devez créer un type de rapport personnalisé pour les instances de processus d'approbation.
5. Rapports à générer sur les activités
   Exécutez des rapports standard ou personnalisés qui affichent des informations sur vos tâches ou événements et leurs contacts, comptes, opportunités et autres enregistrements associés.
6. Rapport sur les réunions des commerciaux avec des clients
   Observez la façon dont vos équipes commerciales organisent leur temps. Créez un rapport personnalisé qui répertorie les clients que les commerciaux rencontrent.
7. Création d'un type de rapport personnalisé de prévision
8. Types de rapport personnalisé de prévision
   Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.
9. Rapports sur les idées
   Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur des idées, des commentaires sur des idées et des votes.
10. Création de rapports sur des articles de Salesforce Knowledge
    Utilisez des rapports personnalisés Salesforce Knowledge pour suivre la création, la gestion et la publications d'articles.
11. Rapports sur les sessions Live Agent
    Utilisez des rapports de session Live Agent pour regrouper des données sur les activités de chat des agents avec des clients, par exemple le temps passé en ligne ou le nombre de requêtes de chat qui leur sont attribuées.
12. Rapport sur les partenaires
    Certaines opportunités impliquent des relations avec des partenaires. Utilisez ce rapport pour identifier et analyser ces relations.

13. Rapport sur les groupes de relations
    Vous pouvez générer un rapport sur les groupes de relations et les membres de groupe de relations si votre administrateur a activé les types de rapport personnalisés pour ces objets personnalisés.
14. Activation du rapport du propriétaire du compte
    Activez le rapport Propriétaire du compte, qui répertorie tous les comptes et leurs propriétaires.
15. Rapport sur l'activité de recherche de fichiers
    Utilisez un rapport pour déterminer les 300 premières requêtes de recherche de termes, et identifiez les contenus manquants ou à renommer en examinant les termes recherchés et le taux de clics des utilisateurs.

Rapports sur les territoires

Utilisez les rapports sur les territoires pour analyser vos zones commerciales. Identifiez quels utilisateurs ont été attribués aux divers territoires, quels utilisateurs ont été attribués à plusieurs territoires ou quels utilisateurs n'ont aucun territoire.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Fonctions spéciales du dossier Rapports sur les territoires

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les territoires :

Rapports standard

- Le rapport sur les territoires répertorie tous les territoires de votre organisation. Sélectionnez **Aucun utilisateur** dans la liste déroulante `Utilisateurs` et cliquez sur **Exécuter le rapport** pour afficher les territoires de votre organisation sans utilisateur attribué.
- Les rapports Territoire de l'utilisateur, Utilisateurs avec plusieurs territoires et Utilisateurs sans territoire récapitulent les utilisateurs respectivement attribués à un territoire, plusieurs territoires et aucun territoire.
- Les rapports Territoire de compte, Compte avec plusieurs territoires et Compte sans territoire récapitulent les comptes respectivement attribués à un territoire, plusieurs territoires et aucun territoire.
- Le rapport Territoire de l'opportunité récapitule les opportunités des territoires. Pour afficher les opportunités dont sont responsables des utilisateurs qui ne sont pas actuellement actifs dans le territoire de l'opportunité, personnalisez le rapport Territoire de l'opportunité à l'aide du filtre avancé suivant : `Actif dans le territoire` égal à False. Le rapport Opportunité sans territoire récapitule les opportunités associées aux comptes sans territoire.
- Les rapports exécutés à partir de types de rapport qui comprennent des territoires peuvent afficher les résultats de façon différente des rapports standard qui comprennent des territoires. Cela est dû au fait que des rapports exécutés à partir de types de rapport n'affichent que des résultats *avec* des territoires, alors que des rapports standard qui comprennent des territoires peuvent afficher des résultats *sans* territoires. Par exemple, si vous sélectionnez le Rapport sur le territoire du compte, les résultats affichent les comptes sans territoires. Dans les types de rapport personnalisé, lors de l'utilisation du filtre `Territoires` qui inclut des territoires, Plusieurs Territoires ou Territoires manquants ne sont pas affichés dans les résultats de rapport.

Conseils pour les rapports sur les territoires

- Les champs de territoire standard et personnalisés sont disponibles dans les rapports sur les territoires. Ils sont également disponibles dans les rapports de compte, les rapports d'activité incluant des comptes, les rapports d'opportunité et les rapports utilisateur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Rapport sur les réponses

Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs d'analyser des questions, des réponses et des votes.

Remarque: À compter de la version Summer '13, Réponses n'est pas disponible pour les nouvelles organisations. Vous pouvez désormais utiliser Réponses Chatter, une communauté de libre-service et de support où les utilisateurs peuvent publier des questions et recevoir des réponses et des commentaires d'autres utilisateurs ou de vos agents de support. Réponses Chatter regroupe les Requêtes, les Questions et les Réponses, ainsi que les articles Salesforce Knowledge pour une expérience unifiée. Les organisations existantes gardent accès à Réponses si elle était activée avant la version Summer '13.

En tant qu'administrateur, vous pouvez créer des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur des questions, des réponses et des votes. Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de rendre votre communauté de réponses disponible pour vos utilisateurs (Salesforce ne fournit aucun exemple de rapport sur les réponses ou de dossier de rapports standard pour les réponses).

Pour créer un dossier de rapports sur les réponses pour vos utilisateurs :

1. Définissez un type de rapport personnalisé pour les réponses.
   - L'objet principal de votre rapport est Questions.
   - Il n'existe aucune catégorie de rapport spécifique pour les réponses. Vous allez probablement stocker votre rapport dans la catégorie Autres rapports ou Rapports administratifs.
   - Lors de la configuration de relations objet, des questions peuvent avoir une relation avec des réponses et des réponses avoir une relation avec des votes.
2. Créez un dossier public pour les rapports sur les réponses. Cette étape nécessite l'autorisation de gestion des rapports publics.
3. À l'aide de votre type de rapport personnalisé, créez un ou plusieurs rapports personnalisés pour les réponses. Attribuez les rapports au nouveau dossier des rapports sur les réponses que vous avez créé.

Une fois ces étapes terminées, un dossier des rapports sur les réponses est disponible pour les utilisateurs dans la page d'accueil des rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Réponses est disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :
- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :
- Modifier toutes les données

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès à vos données grâce aux rapports

Rapports Salesforce CRM Call Center

Les rapports sur les centres d'appels facilitent l'analyse de appels téléphoniques Salesforce CRM Call Center gérés par votre équipe ou par vous-même.

Fonctions spéciales des rapports sur les centres d'appels

Tenez compte des points suivants lorsque vous exécutez des rapports sur les centres d'appels :

Rapports standard

- L'option Les appels de mon équipe de cette semaine vous donne des informations sur les appels gérés par les utilisateurs du centre d'appels de votre équipe au cours de la semaine précédente, y compris les enregistrements associés et le résultat de chaque appel.
- Le rapport Mes appels du jour donne des informations sur les appels que vous avez passés ou reçus au cours du jour qui vient de s'écouler, y compris les enregistrements associés et le résultat de chaque appel.
- Le rapport Mes appels de la semaine vous donne des informations sur les appels que vous avez passés ou reçus au cours de la semaine qui vient de s'écouler, y compris les enregistrements associés et le résultat de chaque appel.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécution des rapports

  ET

  Lire sur les enregistrements inclus dans le rapport

Création d'un type de rapport personnalisé pour l'historique des approbations

Avant d'exécuter des rapports sur des processus d'approbation terminés et en cours, ainsi que leurs étapes, vous devez créer un type de rapport personnalisé pour les instances de processus d'approbation.

1. Dans Configuration, saisissez *Types d'enregistrement* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Types d'enregistrement**.
2. Cliquez sur **Nouveau type de rapport personnalisé**.
3. Renseignez les champs.

Pour ce champ...	Procéder comme suit...
Objet principal	Sélectionnez l'instance du processus. Une instance de processus représente une instance d'un processus d'approbation. Une nouvelle instance de processus est créée chaque fois qu'un enregistrement est soumis pour approbation.
Étiquette de type de rapport	Saisissez une étiquette. Cette étiquette est affichée lorsque les utilisateurs créent des rapports. Exemple : *Instances de processus d'approbation*

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Pour ce champ...	Procéder comme suit...
Nom du type de rapport	Saisissez un nom unique pour le type de rapport.
Description	Saisissez une description. Cette étiquette est affichée lorsque les utilisateurs créent des rapports.
Enregistrer dans la catégorie	Sélectionnez Rapports administratifs. Vous pouvez sélectionner une autre catégorie. Elle spécifie le dossier dans lequel vos utilisateurs trouvent le type de rapport personnalisé lorsqu'ils créent des rapports Historique des approbations.
Statut de déploiement	Lorsque vous êtes prêt(e) à autoriser l'accès au type de rapport à tous les utilisateurs, sélectionnez Déployé.

4. Cliquez sur **Suivant**.
5. Cochez la case sous l'objet principal.
6. Sélectionnez le noeud d'instance de processus.

   Un noeud d'instance de processus représente une instance d'une étape d'approbation. Un nouveau noeud d'instance de processus est créé chaque fois qu'un enregistrement entre dans une étape d'un processus d'approbation. Lorsque l'enregistrement ne répond pas aux critères de l'étape ou si l'instance du processus d'approbation s'est terminée sans entrer dans l'étape, aucun noeud d'instance de processus n'est créé.
7. Dans la relation A à B, sélectionnez l'une des options ci-dessous.

Option	Description
Chaque enregistrement « A » doit être associé à au moins un enregistrement « B ».	Le rapport inclut uniquement les instances de processus qui entrent dans au moins une étape d'approbation pour créer un noeud d'instance de processus. Le rapport exclut les instances de processus des enregistrements qui ont été soumis pour approbation, mais qui ne correspondent à aucun critère d'étape.
Les enregistrements « A » peuvent être associés ou non à des enregistrements « B ».	Le rapport inclut toutes les instances de processus.

8. Cliquez sur **Enregistrer**.

Une fois le type de rapport déployé, informez les utilisateurs concernés en leur indiquant le nom du dossier de catégorie et le type de rapport personnalisé, pour leur permettre de créer et d'exécuter des rapports Historique des approbations.

Rapports à générer sur les activités

Exécutez des rapports standard ou personnalisés qui affichent des informations sur vos tâches ou événements et leurs contacts, comptes, opportunités et autres enregistrements associés.

Pour afficher ces informations	Utiliser ce rapport
Activités relatives à un autre type d'enregistrement, comme les opportunités	Cliquez sur **Créer un nouveau rapport personnalisé** dans l'onglet Rapports et sélectionnez le type de rapport Activités.
Nombre de contacts associés à une activité	Rapports sur les activités. Ajoutez la colonne `Nombre de relations` à vos rapports. Par exemple, vous avez une tâche avec cinq contacts. Lorsque vous exécutez le rapport Tâches et événements, il affiche « 5 » pour indiquer le nombre de contacts associés à la tâche.
Une ligne par contact pour chaque activité	Le rapport Activités avec des contacts. Sélectionnez au moins un champ dans l'objet Contact. Par exemple, votre rapport inclut une tâche avec cinq contacts. Si vous incluez le champ `Nom` à partir de l'objet contact dans le rapport, cinq lignes (une pour chaque contact) sont associées à cette activité. Si vous n'ajoutez pas de champ à partir de l'objet contact, une seule ligne s'affiche pour l'activité. Le rapport Activités avec des contacts est le seul rapport qui : • Affiche tous les contacts d'une activité • Peut être filtré en utilisant des attributs de contacts différents du contact principal Les autres rapports affichent le contact principal et le nombre total de contacts d'une activité, mais n'affichent pas les détails des autres contacts. Le rapport Activités avec des contacts n'indique pas si les contacts sont principaux ou secondaires.
Le contact principal d'une activité dans deux rapports différents : Tâches et événements, et Activités avec des requêtes	Le rapport Tâches et événements ou Activités avec des requêtes. Par exemple, si le contact principal d'une tâche est Ron Dean, ces rapports affichent ce nom dans le champ `Contact`. Le contact principal figure également dans le champ `Nom` dans la page de détail de la tâche ou de l'événement.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Contact Manager** Edition, **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

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

Rapport sur les réunions des commerciaux avec des clients

Observez la façon dont vos équipes commerciales organisent leur temps. Créez un rapport personnalisé qui répertorie les clients que les commerciaux rencontrent.

1. Créez un type de rapport personnalisé.
   a. Dans Objet principal, sélectionnez **Utilisateurs**.
   b. Renseignez les autres champs obligatoires : étiquette, description et catégorie.
   c. Cliquez sur **Suivant**.
2. Définissez une relation entre les activités et les utilisateurs.
   a. Associez l'objet Relations des activités à l'objet Utilisateurs.
   b. Cliquez sur **Enregistrer**.
3. Définissez les champs qui s'affichent dans ce type de rapport.
   a. Dans la section Champs disponibles pour des rapports, cliquez sur **Modifier la présentation**.
   b. Ajoutez les champs Relations des activités suivants à la présentation : `Date`, `Objet`, `Nom`, `Associé à`, `Nombre de relations`.
   c. Modifiez d'étiquette du champ `Nom` en *`Contact`* et celle du champ `Associé à` en *`Opportunité`*.
   d. Pour chaque champ, sélectionnez l'option d'affichage du champ par défaut.
   e. Cliquez sur **Enregistrer**.
4. Créez un rapport.
   a. Sous l'onglet Rapports, sélectionnez le type de rapport que vous avez créé aux étapes 1 à 3.
   b. Sélectionnez **Format récapitulatif**, puis créez un regroupement par Nom complet.
   c. Exécutez et enregistrez le rapport.

Vous disposez maintenant d'un rapport qui peut aider vos équipes commerciales à optimiser le temps qu'ils passent avec des clients.

Remarque: Si les Activités partagées ne sont pas activées, les rapports personnalisés basés sur les relations des activités n'incluent pas les organisateurs d'événements avec des invités, et ils n'affichent pas les événements auxquels personne n'a été invité.

Éditions

Disponible dans Lightning Experience avec : **Contact Manager** Edition, **Personal** Edition, **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Pour afficher les activités dont vous êtes propriétaire et celles des utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchie des rôles :
- Aucune autorisation requise

Pour afficher toutes les activités :
- Afficher toutes les données

Création d'un type de rapport personnalisé de prévision

Remarque: Ces informations s'appliquent aux prévisions collaboratives, pas aux prévisions personnalisables. Vous devez activer les Prévisions collaboratives pour créer un type de rapport personnalisé de prévision.

Pour rendre un rapport de prévision accessible à des utilisateurs, les administrateurs doivent créer un type de rapport personnalisé. Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.

1. Commencez par créer un type de rapport personnalisé, dans la Configuration, en saisissant `Types de rapport` dans la case `Recherche rapide`, puis en sélectionnant**Types de rapport** et **Nouveau type de rapport personnalisé**.
2. Dans Objet principal, sélectionnez un objet de prévision, tel que Éléments de prévision ou Quotas de prévision.
3. Dans Enregistrer dans la catégorie, sélectionnez Prévisions.

Une fois les types de rapport déployés, notifiez leur emplacement et leur nom à vos utilisateurs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition (sans prévision Parts d'opportunité ou Champ personnalisé), **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Types de rapport personnalisé de prévision

Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport.

Remarque: Ces informations s'appliquent aux prévisions collaboratives, pas aux prévisions personnalisables. Vous devez activer les prévisions collaboratives pour créer un type de rapport personnalisé de prévision.

Utilisez le tableau pour comprendre les types de rapport personnalisé de prévision que vous pouvez créer.

Objet principal	Utiliser pour créer un rapport pour...
`Éléments de prévision`	Affichage des informations sur les montants de prévision, y compris les informations des montants d'ajustement. Si vous utilisez un type de prévision basé sur le chiffre d'affaires, la meilleure pratique consiste à utiliser les champs par défaut suivants dans le type de rapport : • **Montant propriétaire uniquement** : le total de toutes les opportunités de chiffre d'affaires d'une personne, sans ajustement. Par exemple, si vous possédez deux opportunités d'une valeur de 10

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Professional** Edition (sans prévision Parts d'opportunité ou Champ personnalisé), **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Objet principal	Utiliser pour créer un rapport pour...
	000 euros chacune, le montant propriétaire uniquement est de 20 000 euros. • **Montant sans ajustement** : le total des opportunités de chiffre d'affaires appartenant à une personne, ainsi que les opportunités de ses subordonnés, sans ajustement. Les subordonnés comprennent toute personne de rang inférieur dans la hiérarchie des prévisions. Par exemple, si la somme de toutes les opportunités que vous possédez est de 20 000 euros et que la somme des opportunités de vos subordonnés est de 55 000 euros, le montant sans ajustement est de 75 000 euros. • **Montant sans ajustement de responsable** : le nombre de prévision, tel que le voit le propriétaire de la prévision. Correspond au total des opportunités de chiffre d'affaires du propriétaire et de ses subordonnés, y compris les ajustements effectués par le propriétaire sur ses prévisions ou sur les prévisions de ses subordonnés. *Il ne comprend pas les ajustements effectués par les responsables de prévisions de rang supérieur au propriétaire dans la hiérarchie de prévision.* Par exemple, supposons qu'Anne possède un montant sans ajustement de 75 000 euros, comprenant 20 000 euros pour ses propres opportunités et 55 000 euros pour les opportunités de son subordonné Ben. Elle a en outre ajusté le montant de Ben à 65 000 euros pour un total de 85 000 euros. Si vous ajustez le montant d'Anne de 85 000 à 100 000 euros, le **montant sans ajustement de responsable** affiche 85 000 euros, qui correspond à ce qu'Anne affiche (et Anne ne peut pas consulter vos ajustements, car vous êtes son responsable). Pour afficher le montant qui comprend *votre* ajustement à 100 000 euros, consultez le **Montant prévisionnel**. • **Montant prévisionnel** : le chiffre d'affaires prévisionnel du point de vue du responsable des prévisions et le total des opportunités du propriétaire et de ses subordonnés, y compris tous les ajustements des prévisions. Par exemple, supposons que vous êtes responsable des prévisions et qu'un autre responsable des prévisions subordonné dispose d'un montant sans ajustement de responsable qui s'élève à 85 000 euros. Si vous ajustez la prévision à 100 000 euros, le montant de la prévision est de 100 000 euros. Si vous utilisez un type de prévision basé sur la quantité, utilisez plutôt les champs par défaut suivants dans le type de rapport : • **Quantité propriétaire uniquement**, **Quantité sans ajustement**, **Quantité sans ajustement de responsable** et **Quantité prévisionnelle** Ajoutez les champs suivants, que votre prévision soit basée sur le chiffre d'affaires ou sur la quantité : • **Avec ajustement** : cette case indique si un responsable a ajusté le montant d'un propriétaire de prévision. • **Avec ajustement du propriétaire** : cette case indique si un utilisateur des prévisions a ajusté son propre montant de prévision. Si votre organisation utilise les cumuls des prévisions, ajoutez le champ suivant à votre rapport : • **Catégorie d'élément de prévision** : ce champ indique le cumul auquel ce montant de prévision appartient : Canal ouvert, Prévision maximale, Prévision engagée, Fermé uniquement, Canal, Maximum, Validation ou Fermé. Si votre organisation a changé les noms de catégorie de prévisions, ces modifications sont également affichées dans les valeurs de **Catégorie d'élément de prévision**.
`Éléments de prévision` avec des	Affichage des informations sur des opportunités pour des éléments de ligne de prévision spécifiques. Par exemple, vous pouvez créer un rapport récapitulatif pour chaque subordonné, comprenant les noms d'opportunité et les dates de dernière activité de leurs éléments de prévision, avec les informations d'ajustement et les montants de prévision finaux.

Objet principal	Utiliser pour créer un rapport pour...
`opportunités` en tant qu'objet associé	Remarque: Avec des opportunités sans produit d'opportunité spécifié, ce type de rapport inclut deux éléments de prévision, un pour le type de prévision Opportunité - Chiffre d'affaires et un autre pour le type de prévision Famille de produits. Ces éléments de prévision de famille de produits sont cumulés à la ligne Produits non spécifiés de la prévision Famille de produits.
`Éléments de prévision` avec `Parts d'opportunité` en tant qu'objet associé	Affichage des informations sur les parts d'opportunité pour des éléments de ligne de prévision spécifiques. Par exemple, vous pouvez créer un rapport récapitulatif pour chaque subordonné comprenant les montants de part d'opportunité et les pourcentages de leurs éléments de prévision, avec les informations d'ajustement et les montants de prévision finaux.
`Éléments de prévision` avec `Produit d'opportunité` en tant qu'objet associé	Affichage des informations de famille de produits pour des éléments de ligne de prévision spécifiques. Par exemple, vous pouvez créer un rapport récapitulatif pour chaque subordonné, comprenant les familles de produits et le prix total de leurs éléments de prévision, avec les informations d'ajustement et les montants de prévision finaux. Remarque: Ce type de rapport affiche uniquement les éléments de prévision de type Famille de produits-Chiffre d'affaires et famille de produits-Quantité. Il inclut les opportunités avec et sans produit d'opportunité spécifié.
`Quotas de prévisions`	Affichage des données relatives aux quotas individuels ou d'équipe. La meilleure pratique consiste à inclure tous les champs par défaut dans le type de rapport. Vous pouvez par exemple inclure des champs de référence, tel que le nom complet du propriétaire. Lors de l'exécution du rapport, vous pouvez filtrer par votre nom afin d'afficher les quotas que vous avez créés ainsi que les comptes et propriétaires associés.
`Quotas de prévision` avec des `Éléments de prévision` en tant qu'objet associé	Affichage de la réalisation du quota. Par exemple, vous pouvez utiliser `Quotas de prévision` et `Éléments de prévision` pour créer le type de rapport personnalisé. Ensuite, lorsque vous créez le rapport, insérez les quotas et le chiffre d'affaires prévisionnel d'une équipe pour les prévisions fermées, et créez un champ de formule pour afficher le pourcentage de quota réalisé.

Rapports sur les idées

Créez des types de rapport personnalisés pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur des idées, des commentaires sur des idées et des votes.

En tant qu'administrateur, vous pouvez créer des types de rapport personnalisés qui permettent aux utilisateurs d'analyser l'exploitation des idées. Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de rendre les rapports sur les idées disponibles pour les utilisateurs (Salesforce ne fournit pas de modèle de rapport sur les idées ou un dossier de rapports standard pour les idées).

Pour créer un dossier de rapports sur les idées pour les utilisateurs :

1. Créez un type de rapport personnalisé pour les idées.

   Si vous créez un type de rapport personnalisé qui utilise Idées comme objet principal et Votes comme objet secondaire, les idées enfants (fusionnées) n'apparaissent pas dans le rapport à moins que vous ne sélectionnez `Les fiches « A » peuvent avoir ou non des fiches « B » associées`. Les idées enfants n'ont aucun vote car leurs votes sont transférés à l'idée principale. Cela signifie que les idées enfants n'apparaissent pas dans un rapport si l'objet Votes est requis.

2. créez un nouveau dossier public pour les rapports sur les idées. Cette étape nécessite l'autorisation de gestion des rapports publics.
3. créez un ou plusieurs nouveaux rapports personnalisés sur les idées à l'aide de votre type de rapport personnalisé. Attribuez les rapports au nouveau dossier des rapports sur les idées que vous avez créé.

A la fin de ces étapes, un dossier des rapports sur les idées sera disponible pour les utilisateurs à la page d'accueil des rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

Création de rapports sur des articles de Salesforce Knowledge

Utilisez des rapports personnalisés Salesforce Knowledge pour suivre la création, la gestion et la publications d'articles.

En tant qu'administrateur, vous pouvez créer des types de rapport personnalisé pour permettre aux utilisateurs de créer des rapports sur les articles Salesforce Knowledge. Les types de rapport personnalisé sont le seul moyen de rendre les rapports sur les articles disponibles pour les utilisateurs (Salesforce ne fournit pas d'exemple de rapport sur les articles ou de dossier de rapport standard pour les articles).

Conseil: Le package *Rapports et tableaux de bord de la base de connaissances* de AppExchange fournit plus de vingt-quatre rapports qui facilitent la surveillance de la base de connaissances et l'analyse des mesures d'utilisation.

DANS CETTE SECTION :

1. Création d'un dossier pour des rapports sur des articles
   Créez un dossier public dans lequel vous pouvez stocker des rapports sur les articles pour vos utilisateurs.
2. Rapports sur des articles
   Créez un type de rapport personnalisé sur des données d'articles Salesforce Knowledge.
3. Création d'un rapport sur des articles
   Exécutez votre rapport personnalisé sur vos articles de Salesforce Knowledge et enregistrez-les dans votre dossier de rapports sur les articles.
4. Champs disponibles dans des rapports Salesforce Knowledge
   Les champs que vous pouvez utiliser dans un rapport Knowledge dépendent du type d'information que vous consignez.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible dans **Performance** Edition et **Developer** Edition.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Création d'un dossier pour des rapports sur des articles

Créez un dossier public dans lequel vous pouvez stocker des rapports sur les articles pour vos utilisateurs.

Créez un dossier public dans lequel vous pouvez stocker des rapports sur les articles pour vos utilisateurs.

1. Dans la section Dossier de rapports de l'onglet Rapports, cliquez sur **Créer un nouveau dossier**.
2. Saisissez *Rapports sur les articles* dans le champ Étiquette de dossier.
3. Vous pouvez également modifier le champ Nom unique de groupe.
4. Sélectionnez une option d'accès au dossier public.

   Sélectionnez Lecture/Écriture si vous souhaitez que les utilisateurs puissent compléter et modifier le contenu du dossier.
5. Sélectionnez une option de visibilité du dossier.
6. Cliquez sur **Enregistrer**.

Les rapports stockés dans ce dossier sont disponibles sous l'onglet Rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible dans **Performance** Edition et **Developer** Edition.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Créez un type de rapport personnalisé sur des données d'articles Salesforce Knowledge.

Pour créer un rapport personnalisé :

1. Dans Configuration, saisissez *Types de rapport* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Types de rapport** et cliquez sur **Nouveau type de rapport personnalisé**.

   Reportez-vous à Création d'un type de rapport personnalisé

2. Dans le menu déroulant Objet principal, sélectionnez l'objet associé à l'article pour lequel vous souhaitez générer un rapport :

Objet principal	Description
Historique des types d'article et des versions d'article	Comparez des informations, telles que des dates de création, des canaux publiés et le nombre de requêtes associées à un type d'article personnalisé, par exemple une FAQ. Assurez-vous d'ajouter la version du type d'article en tant qu'objet secondaire afin d'accéder à tous les champs d'historique et personnalisés du type d'article personnalisé.
Articles Knowledge	Comparez les informations sur des articles individuels, notamment les dates de création, les canaux publiés et le nombre de requêtes associées. Si vous choisissez ce type de rapport personnalisé, vous pouvez également inclure l'affichage et des statistiques sur les votes des articles. Dans les rapports basés sur l'objet principal Articles Knowledge, chaque article contient cinq enregistrements (lignes) : un pour chaque canal (Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique).
Recherche d'articles Knowledge	Analyse du nombre de recherches par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque rôle.
Version d'article Knowledge	Comparez les informations sur des traductions individuelles, notamment leurs dates de création, les canaux publiés et le nombre de requêtes associées. Si vous choisissez ce type de rapport personnalisé, vous pouvez également inclure l'affichage et des statistiques sur les votes des articles.
Vue d'articles Knowledge	Analyse du nombre de vues par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque rôle.
Votes pour des articles Knowledge	Analyse du nombre de votes par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque rôle.
Recherche par mot clé dans Knowledge	les mots-clés que les utilisateurs recherchent dans votre base de connaissances.
Activité de recherche dans la base de connaissances	• Analyse du nombre de recherches par jour, par mois ou par année dans chaque canal et chaque langue.. • Pour chaque recherche, déterminez : – Date – l'ID et le titre de l'article cliqué

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible dans **Performance** Edition et **Developer** Edition.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

- les mots-clés que les utilisateurs recherchent dans votre base de connaissances.
- Pour chaque mot-clé, déterminez le nombre moyen :
  - Résultats
  - d'articles affichés dans les résultats de recherche
- Pour chaque article, déterminez le nombre moyen :
  - de clics
  - d'utilisateurs uniques ayant cliqué

3. Renseignez les champs requis, puis cliquez sur **Enregistrer**.

   Dans le menu déroulant Enregistrer dans la catégorie, nous recommandons de sélectionner **Rapports sur le support client** ou **Autres rapports**. Cette catégorie permet aux utilisateurs de rechercher le type de rapport personnalisé sous l'onglet Rapports.

4. Effectuez vos sélections dans la page Définir un ensemble d'enregistrements de rapport.

Objet principal	Objets secondaires disponibles
Historique des types d'article et des versions d'article	Versions de types d'article
Articles Knowledge	Statistiques de vues d'article, statistiques de votes d'article, article de requête
Recherche d'articles Knowledge	Aucune
Version d'article Knowledge	Statistiques de vues d'article, statistiques de votes d'article
Vue d'articles Knowledge	Aucune
Votes pour des articles Knowledge	Aucune
Recherche par mot clé dans Knowledge	Aucune
Activité de recherche dans la base de connaissances	Aucune

5. Cliquez sur **Enregistrer**.
6. Supprimez ou réorganisez les champs dans votre présentation de rapport selon vos besoins.

   Pour en savoir plus sur les champs disponibles dans chaque objet principal, reportez-vous à Champs disponibles dans les rapports Salesforce Knowledge à la page 284.

Création d'un rapport sur des articles

Exécutez votre rapport personnalisé sur vos articles de Salesforce Knowledge et enregistrez-les dans votre dossier de rapports sur les articles.

À l'aide de vos types de rapport personnalisé, créez des rapports sur les articles et enregistrez-les dans votre dossier de rapports sur les articles.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez la catégorie dans laquelle vos types de rapport personnalisé sont stockés, par exemple **Rapports sur le support client** ou **Autres rapports**.

   Le rapport Requêtes associées à des articles est disponible par défaut dans le dossier Rapports sur le support client.
3. Sélectionnez votre type de rapport, puis cliquez sur **Créer**.
4. Lorsque le rapport est affiché, cliquez sur **Enregistrer sous** pour l'enregistrer dans le dossier Rapports sur les articles et le rendre disponible pour les autres utilisateurs.

Remarque:

- Les rapports qui utilisent le type de rapport personnalisé Article de la base de connaissances contiennent au moins cinq lignes par article (une ligne pour chaque canal, « Tous les canaux » inclus).
- Les valeurs quotidiennes sont indiquées indépendamment pour les 90 derniers jours et les valeurs mensuelles pour les 18 derniers mois. Pour des périodes supérieures, vous devez utiliser respectivement les valeurs d'agrégat mensuel et les valeurs d'agrégat annuel.
- Dans les rapports qui utilisent les types de rapport personnalisé Votes pour les articles de Knowledge, Vues d'articles de Knowledge ou Recherches d'articles de Knowledge, chaque ligne représente une combinaison de jour, de canal et de rôle. Par exemple, si un utilisateur avec le rôle Directeur visualise des articles dans l'application interne, puis davantage d'articles le jour suivant, le rapport Vue d'articles contient deux lignes : une ligne pour chaque date unique.
- Dans les rapports qui utilisent la Version d'article Knowledge (KAV), à l'exception de l'Historique de versions d'article Knowledge, vous pouvez filtrer par catégorie de données. Vous pouvez ajouter jusqu'à quatre filtres et définir leur logique sur AT, ABOVE, BELOW, or ABOVE OR BELOW. La logique entre les filtres est OR. Vous pouvez utiliser le même groupe de catégories plusieurs fois, mais vous devez toujours utiliser le même opérateur.
- Pour renvoyer les Processus d'approbation des Articles Knowledge, utilisez **Instance du processus** et **Noeud d'instance du processus** lors de la création d'un type de rapport personnalisé. Filtrez ensuite le rapport par type d'objet, qui correspond au type d'article.

Champs disponibles dans des rapports Salesforce Knowledge

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible dans **Performance** Edition et **Developer** Edition.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Les champs que vous pouvez utiliser dans un rapport Knowledge dépendent du type d'information que vous consignez.

Les tableaux suivants présentent les champs disponibles par objet principal pour des rapports Salesforce Knowledge.

Champs disponibles dans les rapports Historique des types d'article et des versions d'article

L'objet principal Type d'article permet d'ajouter un objet secondaire à la version du type d'article.

Tableau 5: Champs Objet principal des rapports Type d'article

Champ	Description
Archivé par	Utilisateur qui a archivé l'article.
Date d'archivage	Date à laquelle l'article a été archivé.
Numéro de l'article	Numéro unique attribué automatiquement à l'article.
ID de type d'article	L'ID associé au type d'article.
Nombre d'associations de requêtes	Nombre de requêtes jointes à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer un brouillon qui utilise la date de création de l'article, créez un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Champs personnalisés	Tous les champs personnalisés créés dans les types d'article. Ajoutez la version du type d'article en tant qu'objet secondaire afin d'accéder à tous les champs personnalisés du type d'article.
Date de première publication	Date de la publication initiale de l'article.
Version d'article Knowledge	Le numéro de version de l'article.
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de la dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Salesforce Knowledge est disponible dans **Performance** Edition et **Developer** Edition.

Salesforce Knowledge est disponible moyennant un coût supplémentaire dans **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition.

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour créer un dossier de rapports publics :

- Gérer les rapports publics

Champ	Description
Date de dernière publication	Date de la publication la plus récente de l'article.
Langue principale	La langue d'origine de l'article.

Remarque: Actuellement, vous ne pouvez pas utiliser Version d'article Knowledge et Date de dernière modification dans le même rapport.

Tableau 6: Champs Objet secondaire des rapports Type d'article

Champ	Description
Archivé par	Utilisateur qui a archivé l'article.
Type d'article	Type associé à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer un brouillon qui utilise la date de création de l'article, créez un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Champs personnalisés	Tous les champs personnalisés créés dans les types d'article. Ajoutez la version du type d'article en tant qu'objet secondaire afin d'accéder à tous les champs personnalisés du type d'article.
Correspond à la dernière version	Indique si l'article correspond à la toute dernière version.
Est la langue principale	Indique que l'article n'est pas une traduction, mais la version d'origine.
ID de version de l'article Knowledge	ID unique attribué automatiquement à la traduction de l'article.
Langue	La langue de l'article.
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.
Dépassé	Indique que l'article principal a été mis à jour depuis la publication de cette traduction.
Statut de la publication	Indique si l'article ou la traduction est en cours (brouillon), publié ou archivé.
Récapitulatif	Description de l'article fournie par l'auteur.
Titre	Le titre de l'article.

Champ	Description
Date de fin de la traduction	Date à laquelle la traduction a été terminée.
Date d'exportation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été exportée.
Date d'importation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été importée.
Nom de l'URL	Texte utilisé en tant que lien hypertexte pour l'article.
Statut de validation	Indique si l'article est valide ou non.
Numéro de version	Numéro de version de l'article.
Visible dans Client	Indique que l'article est publié dans le portail client.
Visible dans l'application interne	Indique que l'article est publié dans l'application interne (onglet Articles).
Visible dans Partenaire	Indique que l'article est publié dans le portail partenaire.
Visible dans la base de connaissances publique	Indique que l'article est publié dans la base de connaissances publique.

Champs disponibles dans des rapports Articles Knowledge

Champ	Description
Numéro de l'article	Numéro unique attribué automatiquement à l'article.
Type d'article	Type associé à l'article.
Nombre d'associations de requêtes	Nombre de requêtes jointes à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer un brouillon qui utilise la date de création de l'article, créez un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Date de première publication	Date de la publication initiale de l'article.
Correspond à la dernière version	Indique si l'article correspond à la toute dernière version.
ID de version de l'article Knowledge	ID unique attribué automatiquement à la traduction de l'article.

Champ	Description
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.
Date de dernière publication	Date de la publication la plus récente de l'article.
Récapitulatif	Description de l'article fournie par l'auteur.
Titre	Le titre de l'article.
Nom de l'URL	Texte utilisé en tant que lien hypertexte pour l'article.
Statut de validation	Indique si l'article est valide ou non.
Numéro de version	Numéro de version de l'article.
Visible dans Client	Indique que l'article est publié dans le portail client.
Visible dans l'application interne	Indique que l'article est publié dans l'application interne (onglet Articles).
Visible dans Partenaire	Indique que l'article est publié dans le portail partenaire.
Visible dans la base de connaissances publique	Indique que l'article est publié dans la base de connaissances publique.

Champs disponibles dans des rapports Recherches d'article Knowledge

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Le nombre de recherches d'articles applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre cumulé	Nombre total de recherches d'articles pour l'historique de l'enregistrement.
Date	Date de la dernière recherche d'article pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur un mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Rôle associé	Nom du rôle qui s'applique à l'enregistrement. Chaque ligne du rapport représente des recherches par canal et par rôle.

Champs disponibles dans des rapports Version d'article Knowledge

Champ	Description
Archivé par	Utilisateur qui a archivé l'article.
Date d'archivage	Date à laquelle l'article a été archivé.
Numéro de l'article	Numéro unique attribué automatiquement à l'article.
Type d'article	Type associé à l'article.
Nombre d'associations de requêtes	Nombre de requêtes jointes à l'article.
Créé par	Utilisateur qui a créé l'article.
Date de création	Date de la version actuelle de l'article. Si l'article a été publié plusieurs fois, il s'agit de la dernière date du brouillon. Pour créer un brouillon qui utilise la date de création de l'article, créez un Type de rapport personnalisé qui joint les objets Article Knowledge (__ka) et Version de l'article Knowledge (__kav) d'un type d'article donné pour pouvoir utiliser la date de création dans l'enregistrement de l'objet Article Knowledge, plutôt que celle de l'enregistrement Version de l'article Knowledge.
Date de première publication	Date de la publication initiale de l'article.
Correspond à la dernière version	Indique si l'article correspond à la toute dernière version.
Est la langue principale	Indique que l'article n'est pas une traduction, mais la version d'origine.
ID de version de l'article Knowledge	ID unique attribué automatiquement à la traduction de l'article.
Langue	La langue de l'article.
Dernière modification par	Utilisateur qui a modifié l'article en dernier.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'article. La date de dernière modification d'un article brouillon correspond à la date d'enregistrement du brouillon. La date de dernière modification d'un article publié correspond à la date de la dernière publication de l'article.
Date de la publication la plus récente de l'article.	Date de la publication la plus récente de l'article.
Langue principale	La langue d'origine de l'article.
Dépassé	Indique que l'article principal a été mis à jour depuis la publication de cette traduction.
Statut de la publication	Indique si l'article ou la traduction est en cours (brouillon), publié ou archivé.
Récapitulatif	Description de l'article fournie par l'auteur.
Titre	Le titre de l'article.

Champ	Description
Date de fin de la traduction	Date à laquelle la traduction a été terminée.
Date d'exportation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été exportée.
Date d'importation de la traduction	Date à laquelle la traduction a été importée.
Nom de l'URL	Texte utilisé en tant que lien hypertexte pour l'article.
Statut de validation	Indique si l'article est valide ou non.
Numéro de version	Numéro de version de l'article.
Visible dans Client	Indique que l'article est publié dans le portail client.
Visible dans l'application interne	Indique que l'article est publié dans l'application interne (onglet Articles).
Visible dans Partenaire	Indique que l'article est publié dans le portail partenaire.
Visible dans la base de connaissances publique	Indique que l'article est publié dans la base de connaissances publique.

Champs disponibles dans des rapports Vues d'article Knowledge

Vous pouvez ajouter jusqu'à six champs parmi les huit ci-dessous.

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Nombre de vues d'articles applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre cumulé	Nombre total de vues d'articles pour l'historique de l'enregistrement.
Date	Date de la dernière vue d'article pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur un mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Rôle associé	Nom du rôle qui s'applique à l'enregistrement.
Résultat	Nombre de vues moyen de l'article. Notez que ce résultat prend en compte un calcul de décroissance. Tous les 15 jours, si un article n'a reçu aucun vote, sa moyenne augmente ou diminue. Ce calcul permet de ne pas conserver artificiellement au fil du temps les notes faibles ou élevées des articles anciens ou obsolètes par rapport aux articles plus récents et souvent affichés.

Champ	Description
Total des vues	Nombre de consultations d'un article publié.

Champs disponibles dans des rapports Votes pour les articles Knowledge

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Nombre de votes pour un article applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre cumulé	Nombre total de votes d'un article pour l'historique de l'enregistrement.
Date	Date du dernier vote d'un article pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur un mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Rôle associé	Nom du rôle qui s'applique à l'enregistrement.

Champs disponibles dans des rapports Recherche par mot clé dans Knowledge

Champ	Description
Canal	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont Tous les canaux, Application interne, Client, Partenaire et Base de connaissances publique.
Nombre	Nombre de recherches par mot clé applicable à la durée indiquée (jour, mois, année).
Date	Date de la dernière recherche par mot clé pour l'enregistrement. Toutes les lignes représentent une combinaison de date, de canal et de rôle.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur un mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Trouvé	Indique si le mot clé affiché a été trouvé lors d'une recherche dans la base de connaissances.
Mot-clé	Terme de recherche utilisé pour rechercher des articles publiés dans la base de connaissances.

Champs disponibles dans les rapports Activité de recherche Knowledge

Champ	Description
`Classement de clic moyen`	L'ordre d'affichage de l'article dans les résultats de recherche lorsque les résultats sont triés par pertinence et que les utilisateurs ont cliqué dessus dans la liste des résultats.
`Canal`	Le canal applicable à l'article. Les valeurs possibles sont `Tous les canaux`, `Application interne`, `Client`, `Partenaire` et `Base de connaissances publique`.
`Titre de l'article cliqué`	Le titre que porte l'article cliqué lorsque les résultats de recherche sont triés par pertinence par l'utilisateur.
`Durée`	La période à laquelle le nombre de recherches est applicable. Les valeurs possibles sont `Quotidien`, `Mensuel` et `Annuel`. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur un mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
`Langue`	Le filtre de langue appliqué à la recherche de l'utilisateur.
`Nombre de résultats`	Le nombre de résultats de recherche renvoyés pour le terme recherché. Si la durée est également incluse, cette valeur est agrégée en fonction de la période spécifiée.
`Nombre de recherches`	Le nombre de recherches pendant la durée indiquée (jour, mois, année).
`Nombre d'utilisateurs`	Le nombre d'utilisateurs individuels qui ont cliqué sur l'article.
`Date de la recherche`	La date à laquelle la recherche a été effectuée.
`Terme de recherche`	Les 100 premiers caractères du terme de recherche qui a été utilisé pour rechercher dans les articles publiés dans la base de connaissances.

Rapports sur les sessions Live Agent

Utilisez des rapports de session Live Agent pour regrouper des données sur les activités de chat des agents avec des clients, par exemple le temps passé en ligne ou le nombre de requêtes de chat qui leur sont attribuées.

Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport. Vous pouvez créer un type de rapport personnalisé pour des sessions Live Agent afin de regrouper des données sur les activités de support client de vos agents. Ces rapports incluent les données de tous les chats effectués pendant une session Live Agent spécifique.

Personnalisez les rapports de session Live Agent pour inclure des colonnes d'informations sur les catégories suivantes, ainsi que des champs personnalisés associés aux sessions Live Agent :

Nom de colonne	Description
Agent : Nom complet	Nom de l'agent associé à la session.
Indicateurs d'assistance baissés (Agent)	Le nombre de fois qu'un agent a baissé un indicateur d'assistance pendant une session Live Agent.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Live Agent est disponible avec : Les organisations **Performance** Edition et **Developer** Edition créées après le 14 juin 2012

Live Agent est disponible moyennant un coût supplémentaire dans : **Enterprise** Edition et **Unlimited** Edition

Indicateurs d'assistance baissés (Superviseur)	Le nombre de fois qu'un superviseur a baissé un indicateur d'assistance pendant la session Live Agent d'un agent.
Indicateurs d'assistance levés	Le nombre de fois qu'un agent a levé un indicateur d'assistance pendant une session Live Agent.
Demandes de chat attribuées	Nombre de demandes de chat attribuées à un agent.
Demandes de chat refusées (manuellement)	Nombre de demandes de chat refusées par un agent.
Demandes de chat refusées (expiration automatique)	Nombre de demandes de chat expirées qui étaient attribuées à un agent.
Demandes de chat engagées	Nombre de chats auxquels un agent à participé durant la session.
Créé par : Nom complet	Nom complet du créateur de l'enregistrement de session.
Date de création	Date de création de l'enregistrement de session.
Dernière modification par : Nom complet	Nom complet de la dernière personne ayant modifié l'enregistrement de session.
Date de dernière modification	Date de la modification la plus récente de l'enregistrement de session.
ID de session Live Agent	ID de l'enregistrement de session Live Agent.
Nom de la session Live Agent	ID d'enregistrement de session Live Agent généré automatiquement.
Heure de connexion	Heure et date auxquelles l'agent s'est connecté à la session.
Heure de déconnexion	Heure et date auxquelles l'agent s'est déconnecté de la session.
Durée d'inactivité	Durée totale, en secondes, durant laquelle un agent n'était pas engagé dans des chats au cours une session. La formule suivante montre le calcul de la durée d'inactivité d'un agent : (Durée en ligne + Durée d'absence) - Durée dans des chats = Durée d'inactivité.
Temps passé à capacité	Durée totale, en secondes, pendant laquelle la file d'attente de l'agent est restée pleine.
Durée d'absence	Durée totale, en secondes, pendant laquelle le statut de l'agent était « Absent ».
Temps passé dans des chats	Durée totale, en secondes, passée par l'agent dans des chats.
Temps passé en ligne	Durée totale, en secondes, passée par l'agent en ligne.

Rapport sur les partenaires

Certaines opportunités impliquent des relations avec des partenaires. Utilisez ce rapport pour identifier et analyser ces relations.

Pour créer des rapports sur toutes les relations ou sur les relations principales dans les opportunités :

1. Dans l'onglet Rapport, choisissez Rapport sur le partenaire de l'opportunité.
2. Choisissez **Personnaliser** pour modifier le rapport et n'afficher que les relations avec les partenaires principaux. Ajoutez un filtre de champ dans lequel *`Principal égal 1`*.

Lorsque vous personnalisez tout autre rapport d'opportunité pour qu'il affiche la colonne Partenaire, seul le partenaire principal est affiché.

Vous pouvez également exécuter le rapport Comptes partenaires afin d'analyser les partenariats en vigueur pour vos comptes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des rapports sur les partenaires :

- Lire sur les comptes ou les opportunités

  ET

  Exécution des rapports

Rapport sur les groupes de relations

Vous pouvez générer un rapport sur les groupes de relations et les membres de groupe de relations si votre administrateur a activé les types de rapport personnalisés pour ces objets personnalisés.

Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de générer des rapports sur les groupes de relations disponibles pour les utilisateurs (Salesforce ne fournit pas de modèle de rapport sur les groupes de relations ou de dossier de rapports standard sur les groupes de relations).

Les administrateurs peuvent créer un dossier public de rapports sur les groupes de relations, comme suit :

1. Créez un type de rapport personnalisé pour les objets de groupe de relations.

   Conseil: Pour créer un type de rapport sur les membres de groupes de relations, sélectionnez `Groupes de relations` comme objet de type de rapport principal, puis ajoutez `Membres de groupe de relations` comme relation d'objet. Vous pouvez également créer un type de rapport sur les comptes principaux dans un groupe de relations, en sélectionnant `Comptes` comme objet de type de rapport principal, puis en ajoutant `Groupes de relations (compte principal)` comme relation d'objet.

2. Créez un nouveau dossier public pour les rapports sur les groupes de relations. Cette étape nécessite l'autorisation de gestion des rapports publics.
3. À l'aide de votre type de rapport personnalisé, créez un ou plusieurs nouveaux rapports personnalisés sur les groupes de relations. Attribuez les rapports au nouveau dossier des rapports sur les groupes de relations que vous avez créé.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : Salesforce pour la Gestion de patrimoine

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer ou mettre à jour des types de rapport personnalisé :

- Gérer les types de rapport personnalisé

Pour supprimer des types de rapport personnalisé :

- Modifier toutes les données

À la fin de ces étapes, un dossier des rapports sur les groupes de relations est disponible pour les utilisateurs dans la page d'accueil des rapports.

Activation du rapport du propriétaire du compte

Activez le rapport Propriétaire du compte, qui répertorie tous les comptes et leurs propriétaires.

Les organisations dont l'accès en partage au niveau global est défini sur Privé pour les comptes peuvent limiter l'exécution du rapport Propriétaire du compte pour les utilisateurs.

Pour afficher ou masquer ce rapport :

1. Dans Configuration, saisissez `Rapport de propriétaire de compte` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Rapport de propriétaire de compte**. Cette option n'est disponible que dans les organisations disposant d'un modèle de partage de compte privé.
2. Cochez la case permettant aux utilisateurs de générer ce rapport. Si cette case n'est pas sélectionnée, seuls les administrateurs et les utilisateurs autorisés à afficher toutes les données peuvent générer ce rapport.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher ou masquer le rapport du propriétaire du compte :

- Personnaliser l'application

Rapport sur l'activité de recherche de fichiers

Utilisez un rapport pour déterminer les 300 premières requêtes de recherche de termes, et identifiez les contenus manquants ou à renommer en examinant les termes recherchés et le taux de clics des utilisateurs.

Autorisations utilisateur requises	
Pour créer ou mettre à jour les types de rapport personnalisés :	Gérer les types de rapport personnalisé
Pour créer un dossier de rapports publics :	Gérer les rapports publics
Pour exécuter le rapport Activité de recherche de fichiers :	Exécuter les rapports ET Afficher toutes les données OU Administrateur de contenu Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Gérer la bibliothèque » n'ont pas besoin de l'autorisation « Afficher toutes les données » ou « Administrateur de contenu » pour exécuter le rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

Salesforce Files est disponible avec : **Toutes** les éditions, **à l'exception des** portails clients

Les types de rapports personnalisés sont le seul moyen de rendre vos rapports sur l'activité de recherche de fichiers disponibles pour vos utilisateurs (Salesforce ne fournit aucun exemple de rapport sur l'activité de recherche de fichiers ni de dossier de rapports standard).

Objet principal du rapport d'activité de recherche de fichiers

Lorsque vous créez un type de rapport personnalisé, sélectionnez **Activité de recherche de fichiers** comme **Objet principal**.

Champs disponibles pour les rapports d'activité de recherche de fichiers

Le tableau ci-dessous répertorie les champs disponibles pour les rapports d'activités de recherche de fichiers.

Champ	Description
Classement de clic moyen	L'ordre dans lequel le fichier est affiché dans les résultats de recherche lorsque les utilisateurs ont cliqué dessus dans la liste de résultats.
Nombre de résultats moyen	Le nombre de résultats de recherche renvoyés pour le terme recherché. Si la durée est également incluse, cette valeur est agrégée en fonction de la période spécifiée.
Durée	La période à laquelle le nombre de recherches s'applique. Les valeurs possibles sont Quotidien, Mensuel et Annuel. Par exemple, un enregistrement dont le Nombre est de 70, avec une Durée mensuelle, signifie que 70 recherches ont été exécutées sur un mois. Les totaux sont cumulés tous les jours du mois en cours, tous les mois jusqu'au dernier mois complet de l'année et tous les ans au-delà.
Langue	Le filtre de langue appliqué à la recherche de l'utilisateur.
Nombre de recherches	Le nombre de recherches pendant la durée indiquée (jour, mois, année).
Nombre d'utilisateurs	Le nombre d'utilisateurs individuels qui ont cliqué sur le fichier.
Date de la recherche	La date à laquelle la recherche a été effectuée.
Termes recherchés	Les 100 premiers caractères du terme utilisé pour rechercher les fichiers publiés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux dossiers de rapports
Création d'un rapport

Choix d'un format de rapport

Un rapport peut utiliser un format tabulaire, récapitulatif, matriciel ou joint. Choisissez un format assez complexe pour capturer les données que vous souhaitez afficher, mais assez simple pour pouvoir le communiquer aisément.

Sélectionnez l'un des formats de rapport suivants à l'aide du menu **Format** du générateur de rapport. Le format tabulaire est le format par défaut.

Format	Description
Tableau	Les rapports tabulaires représentent la méthode la plus rapide et la plus simple pour consulter les données. Semblables à une feuille de calcul, ils sont composés d'une série organisée de colonnes qui présentent chaque enregistrement correspondant sur une ligne. Les rapports tabulaires sont les plus efficaces pour créer des listes d'enregistrements ou une liste avec un seul total général. Ils ne permettent pas de créer des groupes de données ou des graphiques, et ne peuvent pas figurer dans des tableaux de bord si les lignes ne sont pas limitées. Les listes de publipostage et les rapports d'activité peuvent utiliser des rapports tabulaires.
Récapitulatif	Les rapports récapitulatifs sont similaires aux rapports tabulaires, mais ils permettent également aux utilisateurs de regrouper les lignes de données, d'afficher des sous-totaux et de créer des graphiques. Ils peuvent servir de rapport source pour les composants de tableau de bord. Utilisez ce type d'enregistrement pour afficher des sous-totaux basés sur la valeur d'un champ spécifique ou lorsque vous souhaitez créer une liste hiérarchique, par exemple toutes les opportunités de votre équipe, avec les sous-totaux `Étape` et `Responsable`. Les rapports récapitulatifs sans regroupement s'affichent sous forme de rapports tabulaires dans la page d'exécution du rapport.
Matriciel	Les rapports matriciels sont similaires aux rapports récapitulatifs, mais ils permettent de regrouper et de présenter les données dans des lignes et des colonnes. Ils peuvent servir de rapport source pour les composants de tableau de bord. Utilisez ce type de rapport pour comparer des totaux associés, notamment si vous avez des volumes importants de données à synthétiser et que vous souhaitez comparer des valeurs de champs différents, ou si vous souhaitez consulter les données par date *et* par produit, par personne ou par emplacement géographique. Les rapports matriciels sans regroupement d'une ligne et d'une colonne au moins, s'affichent sous forme de rapports récapitulatifs dans la page d'exécution du rapport.
Joint	Les rapports joints permettent de créer plusieurs blocs de rapport qui offrent différentes vues de vos données. Chaque bloc agit comme un « sous rapport », avec ses champs, ses colonnes, son tri et son filtrage. Un rapport joint peut même contenir des données de types de rapport différents. Les rapports joints sont disponibles uniquement dans **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Modification du format de rapport

Une modification du format affecte les filtres et les regroupements, comme suit :

Lorsque vous modifiez...	Que se passe-t-il ?
Tabulaire par récapitulatif ou matriciel	Le filtre `Lignes à afficher` est supprimé.
Récapitulatif, matriciel ou joint à tabulaire	Tous les regroupements, graphiques et formules récapitulatives personnalisées sont supprimés du rapport. Les champs de regroupement ne sont pas convertis en colonnes dans le rapport tabulaire. Si le rapport joint contenait des blocs multiples, seules les colonnes du premier bloc sont incluses dans le rapport tabulaire.
Récapitulatif par matriciel	Le premier regroupement récapitulatif devient le premier regroupement de lignes. Le deuxième devient le premier regroupement de colonnes. Le troisième devient le deuxième regroupement de lignes. Si vous utilisez l'assistant de rapport, le troisième regroupement récapitulatif est supprimé.
Matriciel par récapitulatif	Le premier regroupement de lignes devient le premier regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de lignes devient le *troisième* regroupement récapitulatif. Le premier regroupement de colonnes devient le *deuxième* regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de colonnes est supprimé. Si vous utilisez l'assistant de rapport, le deuxième regroupement de lignes et le deuxième regroupement de colonnes sont supprimés *tous les deux*.
Tabulaire, récapitulatif ou matriciel par joint	Le rapport existant devient le premier bloc du rapport joint, et le type de rapport devient le type principal pour le rapport joint. Les blocs de rapports se présentent sous la forme de rapports récapitulatifs. Par conséquent, si vous basculez d'un rapport récapitulatif à un rapport joint, vos regroupements ne changent pas. Si vous basculez d''un rapport matriciel à rapport joint, les regroupements sont convertis de la même façon que lorsque vous basculez d'un rapport matriciel à un rapport récapitulatif. Les éléments suivants ne sont pas pris en charge dans des rapports joints et ne sont pas convertis : • Champs de compartiment • Filtres croisés • Filtre `Lignes à afficher`

CONSULTER ÉGALEMENT :

Génération d'un rapport

Création d'un rapport

Créez un rapport pour examiner en temps réel un aspect de votre activité, par exemple le statut de clients, d'opportunités, de requêtes de support, etc.

Pour créer un rapport :

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez le type du rapport puis cliquez sur **Créer**.
3. Personnalisez votre rapport, puis enregistrez-le ou exécutez-le.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des rapports

Exécution d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Création d'un rapport personnalisé

Vous pouvez personnaliser les rapports standard ou élaborer intégralement des rapports personnalisés qui correspondent très exactement aux besoins de votre organisation.

Les utilisateurs disposant de l'autorisation « Gérer les types de rapport personnalisé » peuvent définir des types de rapport personnalisé qui étendent les types de rapports à partir desquels tous les utilisateurs dans leur organisation peuvent créer ou mettre à jour des rapports personnalisés. Un *type de rapport* définit l'ensemble de rapports et de champs disponibles pour un rapport en fonction des relations entre un objet principal et ses objets associés. Les rapports affichent uniquement les enregistrements qui correspondent aux critères définis dans le type de rapport. Salesforce fournit un ensemble de types de rapport standard prédéfinis. Les administrateurs peuvent également créer des types de rapport.

Les utilisateurs avec l'autorisation « Gérer les instantanés de rapport » peuvent créer et planifier des instantanés. Un instantané de rapport permet de rendre compte des données historiques. Les utilisateurs autorisés peuvent enregistrer des résultats de rapports récapitulatifs ou tabulaires dans des champs d'un objet personnalisé, puis mapper ces champs avec ceux de l'objet cible. Ils peuvent ensuite planifier l'exécution du rapport afin de charger les champs de l'objet personnalisé avec les données du rapport. Les instantanés de rapport vous permettent d'utiliser les données d'un rapport de la même manière que vous utilisez les autres enregistrements dans Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :

- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :

- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité

Remarque: Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez pas le générateur de rapport. Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports.

Pour créer un rapport personnalisé à l'aide de l'assistant de génération de rapports personnalisés :

1. Dans l'onglet Rapports, sélectionnez le bouton **Créer un nouveau rapport personnalisé**.
2. Sélectionnez le type de données pour le rapport à créer, puis cliquez sur **Suivant**.

   Pour créer des rapports sur des objets personnalisés, choisissez **Autres rapports** comme catégorie de types de rapport, sauf si l'objet personnalisé a une relation avec un objet standard. Si l'objet personnalisé a une relation principal-détails avec un objet standard ou représente un objet de recherche sur un objet standard, choisissez l'objet standard pour la catégorie de types de rapport.
3. Sélectionnez le format du rapport.
4. Suivez chacune des étapes de l'assistant en cliquant sur le bouton **Suivant**. Pour chaque rapport, personnalisez les éléments suivants :
   - **Indiquez les en-têtes de ligne et de colonne :** Dans la page Sélectionnez le regroupement des récapitulatifs et rapports matriciels, choisissez les champs en fonction desquels vous voulez regrouper les données et calculer les sous-totaux correspondants. Dans un récapitulatif, la sélection de plusieurs champs de tri vous permet d'effectuer un tri secondaire de vos données. Pour des rapports matriciels, sélectionnez les champs de résumé correspondant aux étiquettes de ligne et aux en-têtes de colonne. Au moment d'effectuer un regroupement par champ de date, vous pouvez décider d'un regroupement des données par période, par exemple par jour, semaine, mois.

     Remarque: Dans la page de Sélection de regroupement, si vous définissez `Grouper les dates par` sur « Mois de l'année » ou « Jour du mois », vous ne pouvez pas explorer ces regroupements de date dans les rapports ou les tableaux de bord. À la place, les utilisateurs sont dirigés vers le rapport non filtré.
   - **Résumez les données :** Dans la page Sélectionnez les colonnes à analyser, choisissez les types d'informations de synthèse à afficher dans les champs numériques.
   - **Élaborez des formules récapitulatives personnalisées :** Dans la page Sélectionnez les colonnes à analyser pour les récapitulatifs et rapports matriciels, créez des formules récapitulatives personnalisées, pour calculer les totaux supplémentaires à partir des récapitulatifs existants dans le rapport concerné. Une formule est un algorithme dont la valeur est issue d'autres champs, expressions ou valeurs. Reportez-vous à Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée à la page 310.
   - **Choisissez les champs :** Dans la page Sélectionnez les colonnes, choisissez les champs à afficher dans le rapport. Vous pouvez uniquement afficher les champs visibles dans votre présentation de page et avec vos paramètres de sécurité au niveau du champ. Si vous choisissez le champ `Description` ou tout autre champ de texte long, seuls les 255 premiers caractères s'affichent.
   - Seuls les 254 premiers caractères d'une zone de texte enrichi ou d'une zone de texte longue sont affichés dans un rapport.
   - **Triez les colonnes :** Dans la page Triez les colonnes, sélectionnez l'ordre d'affichage des champs choisis.
   - **Limitez les résultats d'un rapport :** Dans la page Sélectionnez les critères, sélectionnez les paramètres adéquats dans les listes déroulantes, puis utilisez les options de filtrage pour limiter le rapport aux enregistrements contenant des données spécifiques.

     L'assistant de rapport prend en charge jusqu'à 10 filtres. Dans les rapports contenant plus de 10 filtres, les filtres supplémentaires sont ignorés et le rapport signale une erreur dans la logique filtrage.

     Conseil: Pour utiliser un rapport tabulaire dans un tableau de bord, commencez par limiter le nombre de lignes en définissant l'option `Lignes à afficher`, la colonne de tri, puis le tri dans la page Critères de sélection du rapport. Vous ne pouvez pas utiliser des composants d'indicateur ou de mesure dans des tableaux de bord en utilisant des rapports tabulaires.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

- **Paramètres de graphique :** À l'étape Sélectionnez le type de graphique et les points forts du rapport dans l'assistant de rapport, définissez les propriétés du graphique pour afficher les données de votre rapport dans un graphique. Les graphiques sont disponibles pour les récapitulatifs et les rapports matriciels uniquement.

5. Cliquez sur **Exécuter le rapport** pour afficher le rapport ou sur **Exporter les détails** pour enregistrer le rapport dans un fichier Excel ou un autre format.

Conseil: La personnalisation de vos rapports peut nécessiter leur exécution un certain nombre de fois lorsque vous réglez les options et critères correspondants. Nous vous recommandons d'utiliser un filtre permettant de réduire l'échantillonnage des données jusqu'à la fin de la personnalisation du rapport et son enregistrement.

Regroupement de vos données de rapport

Regroupez les données des colonnes ou des lignes dans des rapports récapitulatifs, matriciels et joints pour afficher des informations pertinentes. Par exemple, regroupez les opportunités par date de fermeture pour afficher les opportunités fermées ou regroupez les requêtes par produit pour afficher le nombre de requêtes associées à chaque produit. Il peut exister des regroupements au sein de regroupements.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

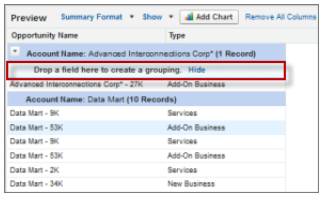
  Générateur de rapport

Données d'un regroupement

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Avant de regrouper des données dans un rapport récapitulatif, glissez-déposez quelques champs dans le volet d'aperçu.

Ajout d'un regroupement

Ajoutez un groupe en le faisant glisser depuis un champ vers une zone de dépôt.



Cliquez sur **Afficher** > **Zones de dépôt** pour les rendre visibles. Vous pouvez également cliquer sur le menu d'une colonne pour un champ dans le rapport, puis sélectionner **Grouper par ce champ**.

Conseil: Si vous regroupez votre rapport par un champ de date, vous pouvez cliquer sur le menu de groupe, sélectionner **Grouper les dates par**, puis spécifier la période de regroupement : jour, semaine, mois, trimestre, année, etc.

Regroupement de données dans différents formats de rapport

Les rapports récapitulatifs et joints peuvent contenir jusqu'à trois niveaux de regroupement. Les rapports matriciels ont des regroupements de deux lignes et deux colonnes. Dans les rapports matriciels, vous ne pouvez pas utiliser le même champ pour les regroupements de lignes et de colonnes. Avec des rapports joints, vous pouvez utiliser les champs de la catégorie Champs communs du volet Champs afin de regrouper tous les blocs de rapport.

Retrait d'un regroupement

Pour supprimer un groupe, cliquez sur le menu du groupe, puis sélectionnez **Supprimer le groupe**. Vous pouvez également :

- Faire glisser le groupe vers la barre de colonne pour le supprimer, tout en conservant le champ en tant que colonne dans le rapport.
- Faire glisser le groupe vers le volet Champs pour supprimer le groupe et le champ du rapport.

Réorganisation d'un regroupement

Faire glisser les groupes pour changer leur ordre ou cliquer sur le menu du groupe, puis sélectionner **Monter le groupe** ou **Descendre le groupe** pour les regroupements de colonnes, ou bien **Déplacer le groupe vers la gauche** ou **Déplacer le groupe vers la droite** pour les regroupements de lignes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Champs de rapport

Sous-total des résultats de rapport

Permanence de l'utilisation pendant le chargement de l'aperçu de votre rapport

Pour la plupart des actions, vous pouvez continuer à utiliser votre rapport pendant le chargement de l'aperçu. Par exemple, lors de la modification d'un rapport, vous pouvez faire glisser plusieurs champs dans le rapport, puis créer un regroupement pendant que ces colonnes se chargent.

Les données que vous affichez dans le panneau Aperçu sont des données réelles, mais une sélection seulement des données du rapport pour vous montrer ce à quoi le rapport ressemblera une fois exécuté. Ne vous inquiétez pas si des lignes sont manquantes ou pas organisées comme vous le souhaitez dans le panneau Aperçu.

Pour la plupart des actions, le générateur de rapport permet de continuer à travailler sur votre rapport pendant le chargement de l'aperçu. Par exemple, lors de la modification d'un rapport, vous pouvez faire glisser plusieurs champs dans le rapport, puis créer un regroupement pendant que ces colonnes se chargent.

Remarque: Le chargement asynchrone n'est pas disponible pour les rapports matriciels et joints.

Vous pouvez continuer de travailler sur l'aperçu du rapport pendant l'exécution des actions suivantes :

- Ajouter, supprimer ou réorganiser des champs
- Ajouter ou supprimer des champs récapitulatifs
- Ajouter, supprimer ou réorganiser des regroupements
- Supprimer des formules

Remarque: Si vous supprimez un champ récapitulatif ou une formule utilisé dans un diagramme, le diagramme se recharge, mais le chargement de l'aperçu du rapport est asynchrone.

Vous ne pouvez pas travailler sur l'aperçu du rapport pendant l'exécution des actions suivantes :

- Ajouter ou modifier des formules
- Supprimer le seul regroupement d'un rapport
- Supprimer une colonne utilisée pour limiter le nombre de lignes d'un rapport tabulaire
- Trier le rapport par groupe ou par colonne
- Mettre à jour des filtres standard ou personnalisés
- Modifier le format du rapport
- Afficher ou masquer les détails du rapport

- Ajouter ou supprimer un diagramme
- Ajouter ou supprimer une sélection conditionnelle
- Modifier **Grouper les dates par**
- Modifier un champ de devise converti
- Enregistrer le rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

Génération d'un rapport

Champs de rapport

Personnalisation des rapports

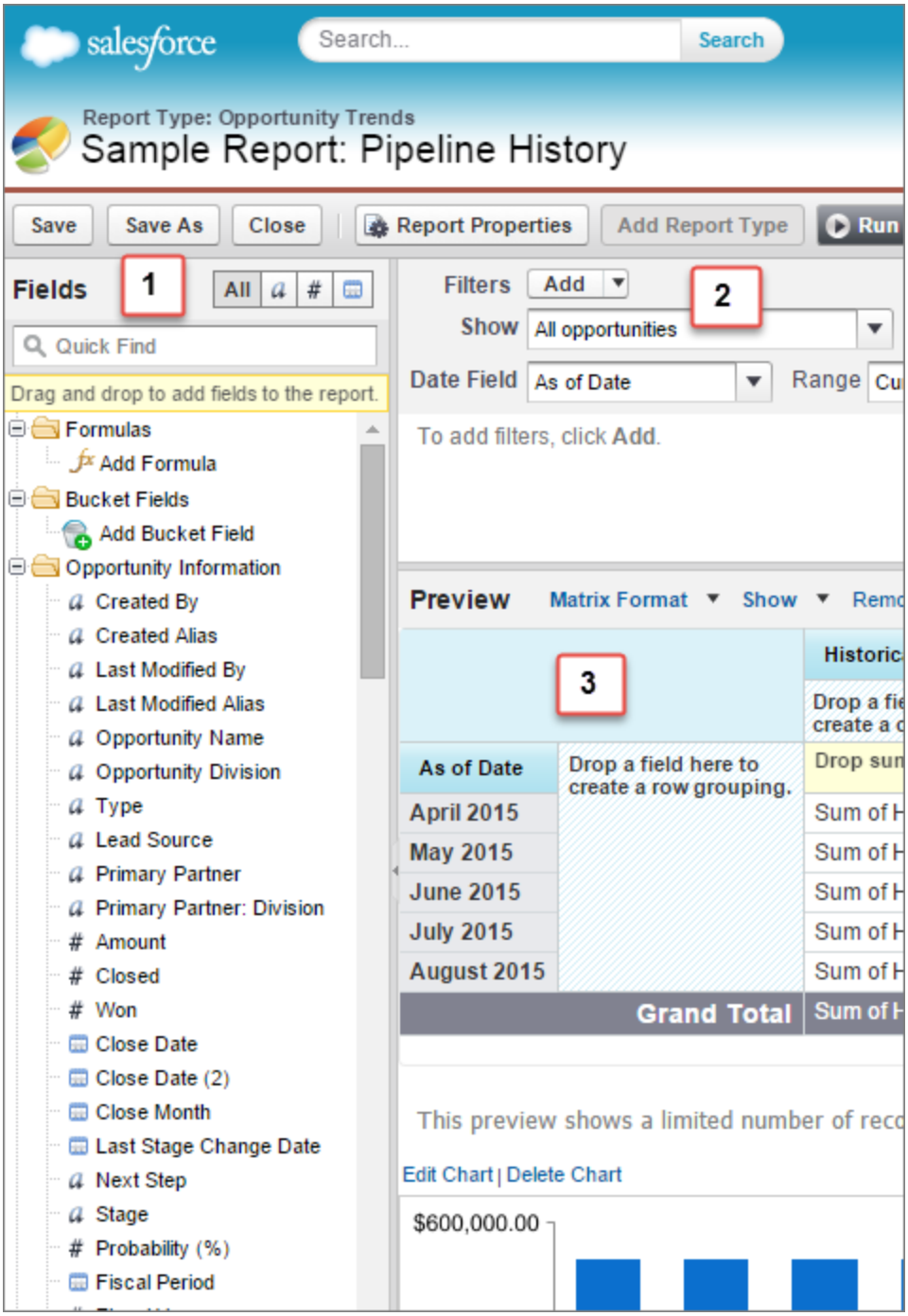
Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports. L'écran Générateur de rapport permet d'utiliser des fichiers et des filtres de rapport, et présente un aperçu de votre rapport avec quelques données seulement.

Pour optimiser la mise en page, le générateur de rapport utilise un en-tête de page compressé. Pour afficher les onglets de vos applications, fermez simplement le générateur ou cliquez sur le logo Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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



Volet Champs (1)

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Recherchez des champs à l'aide de la zone Recherche rapide et des filtres de type de champ, puis faites-les glisser vers le volet Aperçu pour les ajouter au rapport.

Créez, affichez, modifiez et supprimez également des formules récapitulatives personnalisées et des champs de compartiment dans le volet Champs.

Dans le format de rapport joint, le volet Fichiers affiche les champs de tous les types de rapport ajoutés au rapport, organisés par type de rapport.

Volet Filtres (2)

Définissez la vue, la période et des filtres personnalisés pour limiter les données affichées dans le rapport.

Volet Aperçu (3)

L'aperçu dynamique permet de personnaliser aisément votre rapport. Ajoutez, réorganisez et supprimez des colonnes, des champs récapitulatifs, des formules, des regroupements et des blocs. Modifiez le format du rapport et affichez les options, ou ajoutez un graphique.

L'aperçu affiche un nombre limité d'enregistrements. Exécutez le rapport pour afficher tous vos résultats.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes

Création d'un rapport

Génération d'un rapport

Champs de rapport

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier. Il répertorie également des formules récapitulatives personnalisées, que vous pouvez créer, modifier et supprimer.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Ajout de filtres de champ

Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez faire glisser un champ depuis le volet Champs vers le volet Filtres afin d'ajouter un filtre de rapport.

Recherche de champs

Vous pouvez retrouver un champ en saisissant son nom dans la zone de recherche rapide. Vous pouvez également filtrer la liste par type :

- Cliquez sur All pour afficher tous les types de champ ainsi que les formules récapitulatives personnalisées.
- Cliquez sur pour afficher uniquement les champs de texte.
- Cliquez sur # pour afficher uniquement les champs numériques (numérique, pourcentage ou devise).
- Cliquez sur pour afficher uniquement les champs de données.

Ajout et suppression de champs

Pour ajouter un champ à un rapport tabulaire, récapitulatif ou matriciel, double-cliquez dessus ou faites-le glisser vers le volet Aperçu. Pour ajouter un champ à un rapport joint, faites-le glisser vers le volet Aperçu. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs champs. Faites glisser le dossier complet pour ajouter tous ses champs. Si un rapport tabulaire, récapitulatif ou matriciel contient déjà un champ, vous ne pouvez pas l'ajouter de nouveau. Vous pouvez ajouter plusieurs fois le même champ à un rapport joint, à condition de l'ajouter à différents blocs. Dans le volet d'aperçu, cliquez sur **Afficher** > **les détails** pour afficher les champs de vos rapports. Lorsque **Afficher** > **Détails** est désactivé, vous pouvez uniquement ajouter des champs récapitulatifs.

Pour supprimer un champ, faites glisser son en-tête de colonne vers le volet Champs. Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez cliquer sur le menu de la colonne et sélectionner **Supprimer la colonne** ou cliquer sur **Supprimer toutes les colonnes**.

Utilisation de plusieurs champs

Vous pouvez sélectionner plusieurs champs à ajouter, supprimer ou réorganiser. Par exemple, vous pouvez ajouter en même temps `Créé par`, `Type` et `Nom d'opportunité` à votre rapport.

Pour sélectionner plusieurs champs ou colonnes, appuyez sur la touche CTRL (Windows) ou Commande (Mac).

Remarque:

- Lorsque vous ajoutez plusieurs champs, ils s'affichent dans le rapport dans l'ordre sélectionné.
- Pour les formats récapitulatifs et tabulaires, désactivez **Afficher** > **Détails** lors de l'ajout de plusieurs champs récapitulatifs à un rapport. La boîte de dialogue Résumer s'affiche automatiquement et permet de sélectionner les résumés de tous les champs à la fois.
- Activez **Afficher** > **Détails** lors de l'ajout de champs non récapitulatifs, par exemple des champs de texte ajoutés à un rapport.
- Lors de l'utilisation d'un rapport joint, vous pouvez sélectionner plusieurs champs dans la catégorie Champs communs et un type de rapport. Vous ne pouvez pas sélectionner plusieurs champs de différents types de rapport.

Organisation et tri des champs

Réorganisez les colonnes d'un rapport en faisant glisser leur en-tête de colonne vers un nouvel emplacement. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs colonnes. Pour trier le rapport par colonne, cliquez sur son en-tête. Vous pouvez également cliquer sur le menu de la colonne et sélectionner **Tri croissant** ou **Tri décroissant** dans la liste déroulante. Le tri est désactivé lorsque **Afficher** > **Détails** n'est pas sélectionné.

Modification de la devise affichée

Si votre organisation a activé des devises multiple, vous pouvez modifier la devise affichée dans tous les champs de devise. Cliquez sur **Afficher** > **Afficher les devises en utilisant**, puis sélectionnez une devise active à afficher.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de formules dans des rapports

Regroupement de vos données de rapport

Récapitulation des données de votre rapport

Mise en évidence des plages de données

Récapitulation des données de votre rapport

Un champ récapitulatif contient des valeurs numériques dont vous souhaitez connaître la somme, la moyenne, la plus élevée ou la plus basse. Les champs récapitulatifs présentent tous les niveaux de regroupement. Dans les rapports récapitulatifs et matriciels, ils se trouvent également au niveau du total général.

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier.

Un récapitulatif correspond à la `Somme`, la `Moyenne`, la valeur `Maximale` ou la valeur `Minimale` d'un champ numérique. (utilisez le filtre # pour accélérer la recherche).

Pour ajouter un champ récapitulatif :

- Double-cliquez sur un champ numérique dans le volet Champs.
- Faites glisser un champ numérique vers l'aperçu. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs champs. Pour les rapports matriciels, il existe des zones de dépôt avant, entre et après les ensembles de récapitulatifs. Par exemple, la somme, la moyenne, le maximum et le minimum dans `Chiffre d'affaires annuel` forment un ensemble. Vous ne pouvez pas déposer un nouveau champ récapitulatif entre eux.
- Sélectionnez **Résumer ce champ** dans le menu de la colonne pour un champ déjà présent dans le rapport.

Pour modifier un champ récapitulatif existant ou pour ajouter d'autres récapitulatifs sur ce même champ, cliquez sur le ▼ en regard du champ récapitulatif, puis sélectionnez **Résumer ce champ**.

Pour supprimer un champ récapitulatif :

- Cliquez sur son menu, sélectionnez **Résumer ce champ**, puis désactivez toutes les options.
- Cliquez sur son menu, puis sélectionnez **Supprimer le récapitulatif**.
- Faites glisser l'ensemble du récapitulatif vers le volet Champs. Notez que tous les récapitulatifs de ce champ sont supprimés. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs champs récapitulatifs.

Réorganisez les ensembles de champs récapitulatifs des rapports matriciels en les faisant glisser. Les récapitulatifs de chaque champ se déplacent ensemble lorsque vous les faites glisser. Par exemple, si votre rapport contient la somme et la moyenne de `Chiffre d'affaires annuel`, le maximum et le minimum de `Probabilité`, vous pouvez faire glisser les récapitulatifs `Probabilité` avant ou après les récapitulatifs `Chiffre d'affaires annuel`, mais pas entre eux. Les récapitulatifs ne peuvent pas être placés après les formules récapitulatives personnalisées ni après `Nombre d'enregistrements`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

Champs de rapport

Sous-total des résultats de rapport

Sous-total des résultats de rapport

Calculer le sous-total de vos rapports permet d'analyser les tendances de vos données. Vous pouvez regrouper des ensembles d'informations, trier les regroupements et comparer le sous-total de chaque ensemble au total général. Dans les rapports récapitulatifs et joints, vous pouvez également calculer le sous-total par champs multiples afin d'obtenir des séries d'informations en cascade.

Par exemple, si vous faites le sous-total d'un rapport récapitulatif par Responsable d'opportunité, le rapport regroupe les comptes par Responsable d'opportunité, répertorie le nombre d'opportunités appartenant à chaque utilisateur et affiche les sous-totaux par Responsable d'opportunité de toutes les colonnes du rapport. Vous pouvez également calculer le sous-total des opportunités par produit de chaque utilisateur.

1. Cliquez sur **Personnaliser** ou sur **Modifier** pour un rapport.
2. Dans le générateur de rapports, ajoutez un champ récapitulatif au rapport.
   Les récapitulatifs s'affichent au niveau de regroupements ainsi que de lignes individuelles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Génération d'un rapport

Sous-total des résultats de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour générer le sous-total des résultats d'un rapport :

- Créer et personnaliser des rapports

Total intelligent dans les rapports

Le calcul de total « intelligent » signifie que les données dupliquées sont comptabilisées une seule fois dans un sous-total ou un total. Salesforce utilise un calcul de total « intelligent » lors de l'exécution de rapports qui contiennent des données dupliquées dans toute colonne sélectionnée pour générer un récapitulatif ou une moyenne.

Par exemple, supposons qu'une opportunité inclut deux produits et que vous exécutez le Rapport de produit d'opportunité avec le montant total de l'opportunité sélectionné en tant que colonne d'addition. Le montant s'affiche deux fois dans les détails du rapport, une fois pour chaque produit de l'opportunité.

Dans ce cas, le calcul de total « intelligent » produit des sous-totaux, des totaux généraux et des moyennes précis en ajoutant une seule fois ce montant d'opportunités.

Remarque: Pour des composants de tableaux de bord, le calcul de total « intelligent » n'est pas utilisé. Par exemple, dans un tableau de bord, le total affiché correspond simplement à la somme des valeurs répertoriées dans le tableau.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sous-total des résultats de rapport

Sous-total des résultats de rapport

Utilisation de formules dans des rapports

Les formules permettent de créer des récapitulatifs personnalisés basés sur des valeurs calculées qui utilisent les données du rapport. Ces formules peuvent être utilisées en tant que colonnes dans votre rapport.

Le volet Champs répertorie tous les champs du type de rapport sélectionné, organisés par dossier.

Pour ajouter une nouvelle formule à un récapitulatif ou à un rapport matriciel, double-cliquez sur **Ajouter une formule**. Une fois définie, cliquez sur **OK**. La formule est automatiquement ajoutée à l'aperçu en tant que colonne dans les rapports récapitulatifs et en tant que champ récapitulatif dans les rapports matriciels. Avec des rapports joints, vous pouvez ajouter une formule récapitulative personnalisée inter-blocs ou standard. Pour modifier une formule, survolez le nom dans le volet Champs, puis cliquez sur l'icône .

Pour retirer une formule de l'aperçu, faites glisser son en-tête vers le volet Champs ou cliquez sur son menu et sélectionnez **Retirer la formule**. Appuyez sur **CTRL** pour sélectionner plusieurs formules. Le retrait d'une formule de l'aperçu n'entraîne pas sa suppression. Pour supprimer une formule, survolez son nom, puis cliquez sur ou sur **Supprimer la formule** dans le menu du champ.

Les graphiques de tableau de bord et de rapport qui montrent des valeurs à partir de formules récapitulatives personnalisées, affichent les décimales en utilisant votre paramètre de devise par défaut au lieu du paramètre de la formule. Par exemple, si la formule récapitulative ne spécifie aucune décimale, les colonnes ne montrent pas les décimales, mais les valeurs de graphique affichent les décimales spécifiées dans votre devise par défaut (généralement deux décimales). Cette règle s'applique aux devises, aux chiffres et aux pourcentages.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

DANS CETTE SECTION :

1. Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

   Créez des formules récapitulatives personnalisées et des rapports matriciels pour calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

2. Utilisation d'une fonction récapitulative dans une formule récapitulative personnalisée

   Les fonctions récapitulatives permettent d'utiliser des valeurs de regroupement dans des formules récapitulatives personnalisées pour des rapports récapitulatifs, matriciels et joints. Il existe deux fonctions récapitulatives : `PARENTGROUPVAL` et `PREVGROUPVAL`.

3. PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL

   Utilisez `PARENTGROUPVAL` pour calculer des valeurs relatives à un regroupement parent. Utilisez `PREVGROUPVAL` pour calculer des valeurs relatives à un regroupement de pairs.

4. Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées

   Les formules récapitulatives personnalisées représentent une puissante technique de génération de rapports, qui peut être délicate à utiliser. Voici quelques recommandations d'utilisation de ces formules.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Champs de rapport

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Créez des formules récapitulatives personnalisées et des rapports matriciels pour calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

Une formule est un algorithme dont la valeur est issue d'autres champs, expressions ou valeurs. Les formules récapitulatives personnalisées peut inclure jusqu'à 3900 caractères. Les formules récapitulatives personnalisées sont disponibles pour des rapports récapitulatifs, matriciels et joints. Les formules ne peuvent pas être partagées entre plusieurs rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

1. Dans le générateur de rapport, cliquez sur **Ajouter une formule** dans le volet Champs.
2. Saisissez le nom de votre formule, tel qu'il doit s'afficher dans le rapport. L'étiquette doit être unique. Vous pouvez également saisir une description.
3. Dans la liste déroulante `Format`, sélectionnez le type de données approprié à votre formule en fonction du résultat de votre calcul.
4. Dans la liste déroulante `Décimales`, sélectionnez le nombre de décimales à afficher pour les types de données devise, nombre ou pourcentage. Ce paramètre est ignoré pour les champs devise dans les entreprises multidevises. Le paramètre `Décimales` s'applique en revanche à votre devise.

   Si vous sélectionnez **Aucun** dans `Décimales`, les valeurs effectives sont :

   - Devise : affiche jusqu'à 18 chiffres, avec la précision des décimales par défaut pour la devise
   - Pourcentages : affiche jusqu'à 18 chiffres, sans décimales
   - Nombres : affiche jusqu'à 18 chiffres, sans modification de la précision des décimales
5. Définissez l'option `Emplacement d'affichage de cette formule`. Le calcul de cette formule s'affiche au niveau que vous sélectionnez dans le rapport. Pour afficher le calcul de la formule à tous les niveaux, y compris dans le total général, sélectionnez `Tous les niveaux récapitulatifs`.
6. Pour élaborer la formule :

   a. Sélectionnez l'un des champs répertoriés dans la liste déroulante **Champs récapitulatifs**. Cette valeur de champ est utilisée dans la formule.

   b. Sélectionnez le type récapitulatif à utiliser dans la formule. Cette option n'est pas disponible pour `Nombre d'enregistrements`.

Type de récapitulatif	Description
Somme	La valeur de synthèse des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus grande valeur	La plus grande valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus petite valeur	La plus petite valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Moyenne	La valeur moyenne des données d'un champ ou d'un groupe de champs.

   c. Cliquez sur **Opérateurs** pour ajouter des opérateurs à votre formule.

d. Sélectionnez la catégorie de la fonction (Tout, Logique, Mathématique ou Récapitulatif), choisissez la fonction à utiliser dans votre formule, puis cliquez sur **Insérer**.

e. Répétez ces étapes si nécessaire.

7. Cliquez sur **Vérifier la syntaxe** pour contrôler l'absence d'erreur dans la formule. Les erreurs sont mises en surbrillance par le curseur.
8. Cliquez sur **OK**. Votre formule est enregistrée uniquement lorsque vous enregistrez le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Génération d'un rapport

Utilisation de formules dans des rapports

Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Utilisation d'une fonction récapitulative dans une formule récapitulative personnalisée

Les fonctions récapitulatives permettent d'utiliser des valeurs de regroupement dans des formules récapitulatives personnalisées pour des rapports récapitulatifs, matriciels et joints. Il existe deux fonctions récapitulatives : `PARENTGROUPVAL` et `PREVGROUPVAL`.

1. Double-cliquez sur **Ajouter une formule** dans le volet Champs.
2. Dans la boîte de dialogue Formule récapitulative personnalisée, sous Fonctions, sélectionnez *`Récapitulatif`*.
3. Sélectionnez `PARENTGROUPVAL` ou `PREVGROUPVAL`.
4. Sélectionnez le niveau de regroupement, puis cliquez sur **Insérer**.
5. Définir la formule, y compris sa position d'affichage.
6. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de formules dans des rapports

PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

PARENTGROUPVAL et PREVGROUPVAL

Utilisez `PARENTGROUPVAL` pour calculer des valeurs relatives à un regroupement parent. Utilisez `PREVGROUPVAL` pour calculer des valeurs relatives à un regroupement de pairs.

PARENTGROUPVAL

Utilisez cette fonction pour calculer des valeurs relatives à un regroupement parent.

Description :	Cette fonction renvoie la valeur d'un regroupement parent spécifié. Un regroupement « parent » correspond à tout niveau supérieur à celui qui contient la formule. Vous pouvez utiliser cette fonction uniquement dans des formules récapitulatives personnalisées de rapports.

Utilisation :

Récapitulatif et joint : `PARENTGROUPVAL(summary_field, grouping_level)`

Matrice : `PARENTGROUPVAL(summary_field, parent_row_grouping, parent_column_grouping)`

Où `summary_field` est la valeur de champ résumée, `grouping_level` le niveau parent des rapports récapitulatifs, et `parent_row_level` et `parent_column_level` les niveaux parent des rapports matriciels.

Exemple :

```
TOTAL_PRICE:SUM/PARENTGROUPVAL(TOTAL_PRICE:SUM, GRAND_SUMMARY)
```

Cette formule calcule, pour chaque produit, sa taille relative comparée au total général. Dans cet exemple, le rapport est un récapitulatif d'opportunités et de leurs produits groupés par `Nom de produit`.

PREVGROUPVAL

Utilisez cette fonction pour calculer des valeurs relatives à un regroupement de pairs. En l'absence de regroupement antérieur, la fonction renvoie une valeur nulle.

Description :

Cette fonction renvoie la valeur d'un regroupement précédent spécifié. Le regroupement « précédent » correspond à celui qui précède le regroupement actuel dans le rapport. Choisissez le niveau et l'incrément du regroupement. L'incrément correspond au nombre de colonnes ou de lignes précédant le récapitulatif actuel. L'incrément par défaut est 1. L'incrément maximal est 12. Vous pouvez utiliser cette fonction uniquement dans des formules récapitulatives personnalisées de rapports.

Utilisation :

```
PREVGROUPVAL(summary_field, grouping_level [, increment])
```

Où `summary_field` est le nom de la ligne ou de la colonne groupée, `grouping_level` le niveau récapitulatif et `increment` le nombre de lignes ou de colonnes précédentes.

Exemple :

```
AMOUNT:SUM - PREVGROUPVAL(AMOUNT:SUM, CLOSE_DATE)
```

Cette formule calcule, pour chaque mois, la différence de montant dans les mois précédents affichés dans le rapport. Dans cet exemple, le rapport est une matrice d'opportunités avec des colonnes groupées par `Date de fermeture` et de lignes par `Étape`.

Exemple : Moyenne mobile sur trois semaines

Permet de calculer la moyenne mobile sur trois semaines de montants d'opportunité :

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c,2))/3
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

- Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée
- Utilisation de formules dans des rapports
- Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées

Les formules récapitulatives personnalisées représentent une puissante technique de génération de rapports, qui peut être délicate à utiliser. Voici quelques recommandations d'utilisation de ces formules.

Les fonctions à utiliser avec des formules récapitulatives personnalisées dans des rapports sont disponibles sous la catégorie de fonction. Sélectionnez une fonction, puis cliquez sur **Aide sur cette fonction** pour plus d'informations.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

- Une formule récapitulative ne peut pas faire référence à une autre formule récapitulative.
- Quel que soit son type de données, la formule récapitulative peut contenir des champs de différents types de données, notamment : des champs numériques, de devise, de pourcentage et de case à cocher (vrai/faux). Par exemple, une formule récapitulative dans un rapport Opportunités liées aux partenaires peuvent faire référence à l'opportunité `Montant` ou `Durée de l'étape`, ainsi qu'au compte `Chiffre d'affaires annuel`.
- Les graphiques de tableau de bord et de rapport qui montrent des valeurs à partir de formules récapitulatives personnalisées, affichent les décimales en utilisant votre paramètre de devise par défaut au lieu du paramètre de la formule. Par exemple, si la formule récapitulative ne spécifie aucune décimale, les colonnes ne montrent pas les décimales, mais les valeurs de graphique affichent les décimales spécifiées dans votre devise par défaut (généralement deux décimales). Cette règle s'applique aux devises, aux chiffres et aux pourcentages.
- Lorsqu'un champ est supprimé ou non disponible (par exemple, pour des raisons de sécurité au niveau du champ), toutes les formules récapitulatives personnalisées qu'il contient sont supprimées du rapport.
- Les types de résumé `Somme`, `Plus grande valeur`, `Plus petite valeur` et `Moyenne` ne peuvent pas être utilisés avec le champ `Nombre d'enregistrements`.
- Le type de résumé `Plus petite valeur` inclut des valeurs vides (nulles) ou des valeurs zéro dans le calcul de la formule récapitulative si ces valeurs sont présentes dans les données du rapport.
- Le type de résumé `Plus grande valeur` inclut les valeurs vides (non nulles) maximales présentes dans les données du rapport.
- Les pourcentages sont représentés sous forme de nombres décimaux dans les formules récapitulatives. La valeur 20 % est représentée par le nombre décimal 0,20.
- Vous pouvez utiliser les opérateurs pour donner une valeur négative aux champs des formules récapitulatives. Par exemple : `{!EMPLOYEES:SUM} + - {!SALES:SUM}`.

- Pour les formules récapitulatives personnalisées dans des rapports matriciels, Salesforce calcule les résultats de toutes les formules dans lesquelles l'option `Emplacement d'affichage de cette formule` n'est pas définie sur `Tous les niveaux récapitulatifs`. La formule détermine la valeur renvoyée. Si une valeur nulle est renvoyée, la cellule est vide.
- Les champs de résumé dans des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels peuvent afficher jusqu'à 21 chiffres. Les champs de résumé de 21 chiffres s'affichent correctement, mais ne sont pas précis au-delà. Si « `#Too Big!` » s'affiche dans des cellules de rapport, assurez-vous que les calculs de vos formules ne génèrent pas plus de 18 chiffres. Évitez de multiplier de grands nombres, d'élever un grand nombre à une puissance ou d'effectuer des divisions par un très petit nombre.
- Les formules traitent les cellules de rapport vides (nulles) comme des valeurs zéro.
- "Le message « `#Error!` » s'affiche sur les cellules de rapport chaque fois qu'une erreur se produit lorsque vous calculez une valeur de formule. "Le message « `#Error!` » s'affiche également lorsque vous divisez un nombre par zéro dans les formules. Pour résoudre l'erreur, vérifiez votre formule et proposez une autre valeur.
- Les formules récapitulatives personnalisées inter-blocs sont disponibles pour des rapports joints.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

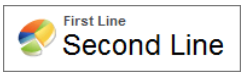
Enregistrement de votre rapport

Cliquez sur **Enregistrer** pour mettre à jour un rapport existant avec des modifications récentes, ou sur **Enregistrer sous** pour cloner le rapport d'origine sans le modifier. Dans Lightning Experience, cliquez sur **Cloner** pour cloner le rapport.

1. Vérifiez le nom, la description et le dossier, puis sélectionnez une destination :
   - Cliquez sur **Enregistrer** pour sauvegarder le rapport, puis accédez à la page d'accueil Rapports.
   - Cliquez sur **Enregistrer et revenir au rapport** pour le sauvegarder et revenir à la page d'exécution du rapport.

   Remarque: Pour enregistrer votre rapport à un niveau spécifique de la hiérarchie des rôles dans les ventes, les prévisions, les opportunités et les rapports d'activité, sélectionnez `Enregistrer le niveau hiérarchique`.

Conseil: Si vous ajoutez deux points au nom de votre rapport, il s'affiche sur deux lignes distinctes. Utilisez ces deux points pour classer les rapports par nom ou faciliter l'affichage des noms longs. Par exemple, si vous saisissez *`Première ligne : Deuxième ligne`* dans `Nom du rapport`, la page d'exécution se présente comme suit :



Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Pour saisir un nom de rapport unique utilisé par l'API :
- Personnaliser l'application

Pour sélectionner un dossier de stockage de rapports publics :
- Gérer les rapports publics

Rapport sur les modifications historiques

En plus du rapport en temps réel standard sur l'état actuel de votre activité, vous pouvez analyser les modifications d'un jour à l'autre et d'une semaine à l'autre dans les opportunités, les requêtes, les prévisions et les objets personnalisés.

Remarque: Le rapport sur les tendances historiques avec des graphiques est pris en charge dans Lightning Experience, mais les vues tabulaires de rapports sur les tendances historiques ne sont pas disponibles.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Suivi des modifications dans vos encours

   Un rapport historique peut vous aider à surveiller les encours de votre société afin de s'assurer que leur activité est suffisante pour atteindre les objectifs commerciaux actuels et futurs. Vous pouvez vous intéresser aux affaires dont la valeur a augmenté ou diminué dans les trois derniers mois, ou à celles qui sont entrées ou sorties d'une période cible donnée.

2. Mode la modification des montants prévisionnels

   Élaborez un rapport historique, sous un format matriciel, sur les montants que les membres de votre équipe ont attribués à chaque catégorie de prévision. Les modifications de ces montants peuvent révéler la précision des prévisions établies par votre équipe.

3. Suivi de l'historique des requêtes

   Surveillez l'activité dans les requêtes et identifiez les changements de statut des requêtes au cours des trois derniers mois du cycle de vie des requêtes.

4. Découverte des rapports sur les tendances historiques

   Les rapports sur les tendances historiques utilisent un type de rapport personnalisé spécial qui souligne les modifications entre cinq dates d'instantané, Par exemple cinq jours ouvrés ou cinq semaines ouvrées. Vous pouvez générer une représentation visuelle des modifications de données dans des graphiques et des tableaux de bord.

5. Limitations des rapports sur les tendances historiques

   Les tendances historiques dans Salesforce sont soumises à certaines limitations relatives à la durée du suivi des données, au nombre de lignes de données, ainsi qu'aux champs et aux objets que vous pouvez suivre. Ces limitations sont conçues pour limiter les jeux de données afin d'accélérer le renvoi de données par les rapports.

Suivi des modifications dans vos encours

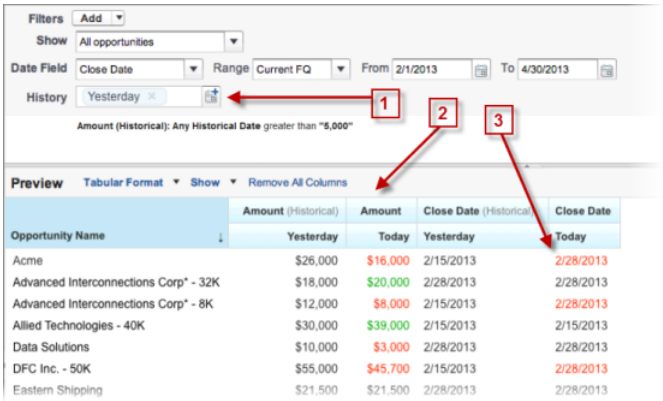
Un rapport historique peut vous aider à surveiller les encours de votre société afin de s'assurer que leur activité est suffisante pour atteindre les objectifs commerciaux actuels et futurs. Vous pouvez vous intéresser aux affaires dont la valeur a augmenté ou diminué dans les trois derniers mois, ou à celles qui sont entrées ou sorties d'une période cible donnée.

Vous allez probablement comparer les valeurs historiques et actuelles d'attributs clés des opportunités, notamment les dates, les montants et le statut, afin d'observer l'évolution de vos encours au fil du temps. Par exemple, ce rapport récapitulatif souligne les montants des opportunités et les dates de clôture qui ont changé depuis hier.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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



1. Capture instantanée de cinq dates maximum pour suivre les tendances d'un jour à l'autre ou d'une semaine à l'autre.
2. Valeurs actuelles et historiques affichées côte à côte pour faciliter la comparaison.
3. Dates et montants modifiés surlignés en rouge ou en vert.

DANS CETTE SECTION :

1. Suivi des modifications dans les encours au fil du temps

   Supposons que vous souhaitez comparer la valeur totale de vos encours du jour avec la valeur d'hier. Créez un simple rapport pour comparer les deux dates.

2. Identification des affaires historiques d'une valeur donnée

   Supposons que vous souhaitez vous intéresser uniquement aux affaires de votre en-cours supérieures à 5 000 $, sans vous soucier des fluctuations du jour. Vous avez besoin d'un rapport sur les tendances historiques qui filtre les affaires dont la valeur était la veille inférieure à 5 000 $.

3. Recherche des affaires qui ont été reportées

   Pour vous intéresser aux affaires dont la conclusion est plus longue que prévue, créez un rapport sur les tendances historiques qui recherche les affaires de vos encours dont la date de fermeture a été reportée.

4. Identification des affaires en baisse

   Les analyses de tendances historiques peuvent vous aider à établir des priorités en identifiant rapidement les affaires qui présentent un risque potentiel. Par exemple, ciblez les affaires de votre en-cours dont la valeur a diminué depuis la veille. Un rapport sur les tendances historiques est requis pour déterminer les affaires dont la valeur de la veille était supérieure à la valeur du jour.

Suivi des modifications dans les encours au fil du temps

Supposons que vous souhaitez comparer la valeur totale de vos encours du jour avec la valeur d'hier. Créez un simple rapport pour comparer les deux dates.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.

   a. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.

   b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *`Opportunités avec des tendances historiques`*.

   c. Cliquez sur **Créer**.

2. Pour `Afficher`, sélectionnez *`Toutes les opportunités`*.

   Notez que la valeur par défaut dans `Champ de date historique` est *`Hier`* et que le champ `Montant (historique)` indique la date d'hier.

   Conseil: « Hier » est une valeur de date *rolling*, c.-à-d. qu'elle désigne une date relative à la date du jour. Si vous générez le même rapport demain, `Montant (historique)` montrera la date d'aujourd'hui.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

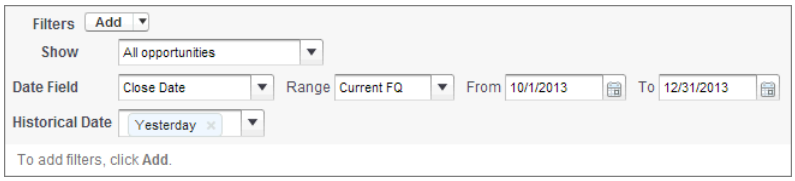
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport



3. Cliquez sur la flèche vers le bas dans les en-têtes des colonnes `Montant (historique)` et `Montant - Aujourd'hui`. Cliquez sur *`Résumer ce champ`*, puis sélectionnez *`Somme`*.
   Le montant total s'affiche en bas de chaque colonne.

4. Cliquez sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne `Montant`, puis sélectionnez *`Afficher les modifications`*.

5. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.

6. Dans la colonne `Modifier`, observez la différence entre la valeur totale de la colonne `Montant (historique)` et celle de la colonne `Montant - Aujourd'hui`.

   Conseil: Vous pouvez constater les modifications en un coup d'oeil grâce aux valeurs de couleur vert ou rouge.

Vous avez créé un simple rapport sur les tendances historiques qui facilite l'analyse du comportement de vos encours.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Identification des affaires historiques d'une valeur donnée

Supposons que vous souhaitez vous intéresser uniquement aux affaires de votre en-cours supérieures à 5 000 $, sans vous soucier des fluctuations du jour. Vous avez besoin d'un rapport sur les tendances historiques qui filtre les affaires dont la valeur était la veille inférieure à 5 000 $.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.
   a. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
   b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *`Opportunités avec des tendances historiques`*.
   c. Cliquez sur **Créer**.
2. Pour *`Afficher`*, sélectionnez *`Toutes les opportunités`*.
3. Filtrez les valeurs historiques supérieures à 5 000 $.
   a. Cliquez sur **Ajouter**, puis sélectionnez *`Filtre de champ historique`*.
   b. Définissez `Montant (Historique)` sur `Hier`.
   c. Sélectionnez l'opérateur *`supérieur à`*.
   d. Saisissez *`5 000`* dans le dernier champ.
   e. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

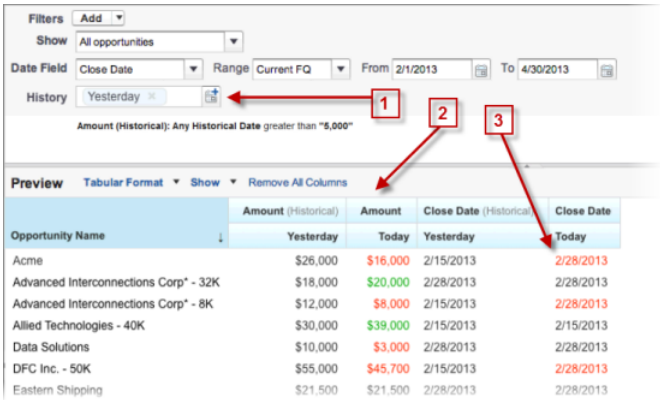
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport



4. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.

5. Dans le rapport terminé, notez que toutes les affaires de la colonne `Montant — Historique` sont supérieures à 5 000 $.

   Conseil: Les valeurs des champs Montant, Date de fermeture et Étape sont affichées en vert ou en rouge selon la direction de la modification. Vous pouvez inverser les couleurs en cliquant sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne.

Vous avez créé un rapport simple qui extrait toutes les affaires supérieures à un montant donné à une date d'instantané historique donnée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Recherche des affaires qui ont été reportées

Pour vous intéresser aux affaires dont la conclusion est plus longue que prévue, créez un rapport sur les tendances historiques qui recherche les affaires de vos encours dont la date de fermeture a été reportée.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.
   a. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
   b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *`Opportunités avec des tendances historiques`*.
   c. Cliquez sur **Créer**.
2. Pour *`Afficher`*, sélectionnez *`Toutes les opportunités`*.
3. Filtrez les dates de fermeture postérieures à leur date initiale.
   a. Cliquez sur **Ajouter**, puis sélectionnez *`Filtre de champ historique`*.
   b. Définissez la `Date de fermeture (historique)` sur le 1er février 2013.

      Conseil: Utilisez le calendrier sous **Jours fixes** pour sélectionner la date.

   c. Cliquez sur **OK**.
4. Cliquez sur la flèche vers le bas dans l'en-tête de la colonne `Date de fermeture` puis sélectionnez *`Afficher les modifications`*.
5. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.
6. Pour chaque affaire du rapport, comparez la date de la colonne `Date de fermeture : Historique` avec la date de la colonne `Date de fermeture : Aujourd'hui`.

   Conseil: Vous pouvez constater les modifications en un coup d'oeil grâce aux valeurs de couleur vert ou rouge.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Identification des affaires en baisse

Les analyses de tendances historiques peuvent vous aider à établir des priorités en identifiant rapidement les affaires qui présentent un risque potentiel. Par exemple, ciblez les affaires de votre en-cours dont la valeur a diminué depuis la veille. Un rapport sur les tendances historiques est requis pour déterminer les affaires dont la valeur de la veille était supérieure à la valeur du jour.

1. Créez un rapport historique d'opportunité.
   a. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
   b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Opportunités**, sélectionnez *Opportunités avec des tendances historiques*.
   c. Cliquez sur **Créer**.
2. Pour *Afficher*, sélectionnez *Toutes les opportunités*.
3. Filtrez pour exclure les affaires dont la valeur de la veille n'est pas supérieure à la valeur du jour.
   a. Cliquez sur **Ajouter**, puis sélectionnez *Filtre de champ historique*.
   b. Définissez `Montant (Historique)` sur `supérieur à`.
   c. Définissez le dernier champ sur *Champ*.

      Nous comparons ici le montant historique avec n'importe quel montant de la colonne `Montant - Aujourd'hui`, pas avec un montant spécifique.
   d. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

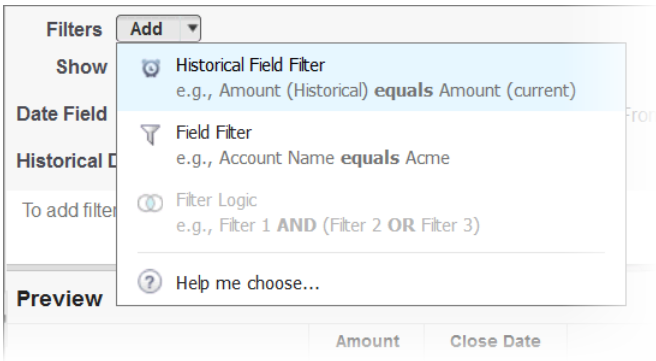
Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport



4. Cliquez sur **Exécuter le rapport**.

Vous avez créé un rapport simple qui signale les affaires dont la valeur a diminué depuis la veille. Notez que tous les résultats de la colonne `Montant - Aujourd'hui` sont affichés en rouge pour indiquer une valeur en baisse.

Conseil: Pour modifier le code couleur des changements de valeur, cliquez sur la flèche vers le bas au-dessus de la colonne `Modifier`, puis sur *Inverser les couleurs*.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapport sur les opportunités avec des tendances historiques

Mode la modification des montants prévisionnels

Élaborez un rapport historique, sous un format matriciel, sur les montants que les membres de votre équipe ont attribués à chaque catégorie de prévision. Les modifications de ces montants peuvent révéler la précision des prévisions établies par votre équipe.

Dans cet exemple, un mois du trimestre fiscal en cours est passé.

1. Créez un rapport sur l'historique des prévisions.
   a. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
   b. Sous **Sélectionner le type de rapport** > **Prévisions**, sélectionnez *`Éléments de prévision avec tendances historiques`*. Avant de sélectionner ce type de rapport, votre organisation doit activer les Tendances historiques pour les éléments de prévision. Si le type de rapport n'est pas répertorié, contactez votre administrateur.
   c. Cliquez sur **Créer**.
2. Dans la zone Filtres, sélectionnez **Afficher** > **Tous les éléments de prévision**, puis configurez des filtres.
   a. Dans **Champ de date**, sélectionnez Date de fin. Dans **Plage**, sélectionnez Trim d'EX actuel. Les dates de début et de fin du trimestre en cours sont automatiquement renseignées dans les champs **De** et **À**.
   b. Dans **Date historique**, sélectionnez `Il y a 3 mois`, `Il y a 2 mois` et `Il y a 1 mois` dans le menu déroulant. Chaque date que vous sélectionnez est ajoutée au champ.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

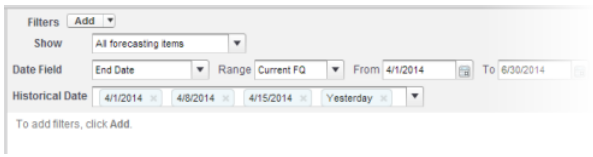
AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

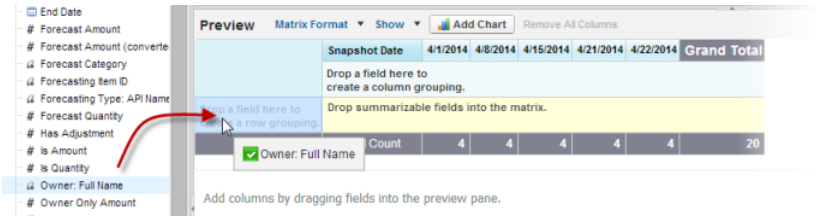
Filtrage des données d'historique de votre choix.



Conseil: Pour déplacer `Hier` à droite du champ, supprimez-le et rajoutez-le depuis le menu déroulant.

3. Sélectionnez les données pour lesquelles vous souhaitez surveiller les modifications dans l'historique. Dans ce cas, nous nous intéressons à la catégorie dans laquelle des modifications ont été effectuées et à la façon dont le montant prévisionnel a été modifié.
   a. Dans le volet **Aperçu**, modifiez **Format tabulaire** en **Format matriciel**.
   b. Faites glisser le champ `Propriétaire : Nom complet` depuis la zone Champ vers le volet Aperçu pour créer regrouper les lignes.
   c. Faites glisser le champ `Catégorie de prévision` à droite de `Propriétaire : Nom complet` pour créer un autre groupe de lignes.
   d. Faites glisser le champ `Montant prévisionnel (Historique)` vers la zone matricielle du volet Aperçu, sous la barre jaune. Dans la boîte de dialogue **Résumer**, sélectionnez `Somme`.

Sélection des champs contenant les données à suivre.



Des colonnes s'affichent pour chaque date historique que vous sélectionnez dans la zone des filtres contenant des enregistrements.

4. Cliquez sur **Exécuter le rapport** pour afficher les données collectées jusqu'à présent. Cliquez ensuite sur **Personnaliser** pour continuer d'ajuster vos filtres et vos champs si nécessaire.
5. Lorsque vous avez défini les données que vous souhaitez suivre, créez un graphique pour les afficher.
   a. Dans la zone Aperçu, cliquez sur **Ajouter un graphique**, puis sélectionnez l'icône de graphique en courbes.
   b. Dans l'onglet Données du graphique, sélectionnez `Somme du montant prévisionnel (historique)` pour l'**axe Y** et `Date d'instantané` pour l'**axe X**.
   c. Dans **Regrouper par**, sélectionnez `Catégorie de prévision`, puis sélectionnez **Cumulé**.
   d. Cliquez sur **OK**, puis de nouveau sur **Exécuter le rapport**.
6. Cliquez sur **Enregistrer sous**. Choisissez le nom et le dossier du rapport, puis cliquez sur **Enregistrer**.

Suivi de l'historique des requêtes

Surveillez l'activité dans les requêtes et identifiez les changements de statut des requêtes au cours des trois derniers mois du cycle de vie des requêtes.

1. Pour optimiser les opérations du centre de contact, vous pouvez suivre le champ `Statut` sur une période donnée, en observant les requêtes revenues à un état antérieur. Ces informations peuvent aider à résoudre les requêtes avec plus d'efficacité.
2. Autre exemple, vous pouvez analyser les valeurs historiques du champ `Priorité` afin d'identifier les requêtes mal classées lors de leur ouverture. L'observation des changements de priorité fréquents peut également conduire à une amélioration du traitement des requêtes complexes.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Découverte des rapports sur les tendances historiques

Les rapports sur les tendances historiques utilisent un type de rapport personnalisé spécial qui souligne les modifications entre cinq dates d'instantané, Par exemple cinq jours ouvrés ou cinq semaines ouvrées. Vous pouvez générer une représentation visuelle des modifications de données dans des graphiques et des tableaux de bord.

Les rapports sur les tendances historiques sont activés par défaut pour les nouvelles organisations créées avec la version Winter '14 ou supérieure. Si votre organisation est plus ancienne, vous devez activer les rapports sur les tendances historiques dans le menu Configuration.

Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours (dans la pratique, le montant des données historiques que vous pouvez utiliser dépend des modèles de conception et d'utilisation de données de votre organisation). Vous pouvez sélectionner jusqu'à cinq instantanés temporels à comparer, en utilisant jusqu'à quatre filtres historiques.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

Les durées supérieures à quelques jours ou quelques semaines ne sont pas recommandées. Elles risquent d'entraîner l'expiration ou l'échec de la génération des rapports. Pour les petites organisations qui comptent un faible nombre d'enregistrements, les rapports mensuels sur les tendances peuvent fonctionner, mais les rapports sur les tendances historiques ne sont pas conçus pour cela.

Conseil: Vous pouvez également créer et personnaliser des rapports sur les tendances historiques via l'API de métadonnées et l'API REST Rapports et tableaux de bord.

Limitations des rapports sur les tendances historiques

Les tendances historiques dans Salesforce sont soumises à certaines limitations relatives à la durée du suivi des données, au nombre de lignes de données, ainsi qu'aux champs et aux objets que vous pouvez suivre. Ces limitations sont conçues pour limiter les jeux de données afin d'accélérer le renvoi de données par les rapports.

Éditions

Disponible avec : à la fois Salesforce Classic, Lightning Experience

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

- Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours.
- Pour chaque objet, vous pouvez stocker jusqu'à 5 millions de lignes de données de tendances historiques. La capture de données historiques s'arrête lorsque la limite est dépassée. L'administrateur est informé par e-mail lorsqu'un objet atteint 70 pour cent de la limite, puis une fois la limite atteinte.
- Chaque rapport sur les tendances historiques peut inclure jusqu'à 100 champs. Dans les rapports Opportunités, ils comprennent les champs présélectionnés standard, qui ne peuvent pas être désactivés.
- Les champs de formule ne sont pas pris en charge.
- Vous pouvez spécifier jusqu'à cinq dates d'instantané historique dans chaque rapport sur les tendances historiques.
- Vous pouvez utiliser jusqu'à quatre filtres historiques dans chaque rapport sur les tendances historiques.
- Les types de champ suivants sont pris en charge : numérique, devise, date, liste de sélection.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge.
- L'Assistant de rapport n'est pas pris en charge. Les rapports sur les tendances historiques peuvent être créés uniquement en utilisant le Générateur de rapport.
- Le rapport sur les tendances historiques avec des graphiques est pris en charge dans Lightning Experience, mais les vues tabulaires de rapports sur les tendances historiques ne sont pas disponibles.

Important: Si un champ de liste de sélection est déjà utilisé dans un filtre de données de tendances historiques, envisagez toutes les conséquences probables avant de modifier ses valeurs. Vous risquez de réduire l'intérêt de ce champ pour les rapports historiques futurs.

Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport

Un instantané de rapport permet de rendre compte des données historiques. Les utilisateurs autorisés peuvent enregistrer des résultats de rapports récapitulatifs ou tabulaires dans des champs d'un objet personnalisé, puis mapper ces champs avec ceux de l'objet cible. Ils peuvent ensuite planifier l'exécution du rapport afin de charger les champs de l'objet personnalisé avec les données du rapport. Les instantanés de rapport vous permettent d'utiliser les données d'un rapport de la même manière que vous utilisez les autres enregistrements dans Salesforce.

Lorsque vous avez configuré un instantané de rapport, les utilisateurs peuvent :

- créer et exécuter des rapports personnalisés à partir de l'objet cible.
- créer des tableaux de bord à partir du rapport source.
- Définissez des vues de liste dans l'objet cible s'il est inclus dans un onglet d'objet personnalisé.

Par exemple, un directeur d'équipe de support client peut définir un instantané de rapport qui consigne les requêtes ouvertes attribuées à son équipe tous les jours à 17h00, puis stocker ces données dans un objet personnalisé afin d'élaborer un historique des requêtes ouvertes qui révèle les tendances dans des rapports. Le directeur de l'équipe de support client peut ensuite générer un rapport sur les données temporelles ou de tendance stockées dans l'objet personnalisé et utiliser le rapport en tant que source d'un composant de tableau de bord. Pour connaître le nombre total d'instantanés de rapport que vous pouvez créer, reportez-vous à *Limitations de Salesforce*.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Préparation d'instantanés de rapport

   Pour configurer un instantané de rapport, vous avez besoin d'un rapport source et d'un objet cible doté de champs pour recevoir les données du rapport source.

2. Définition d'un instantané de rapport

   Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cibles, vous pouvez définir votre instantané de rapport. Vous définissez un instantané de rapport en lui donnant un nom et en choisissant le rapport source qui chargera les résultats du rapport source dans l'objet cible que vous spécifiez lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

3. Mappage de champs d'instantané de rapport

   Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cible, et défini votre instantané de rapport, vous pouvez mapper les champs de votre rapport source vers les champs de votre objet cible. Mappez des champs de rapport source vers des champs d'objet cible de sorte à ce qu'au moment où le rapport s'exécute, il charge automatiquement des champs d'objets cibles spécifiques avec des données issues de champs de rapports sources spécifiques.

4. Planification et exécution d'un instantané de rapport

   Après avoir créé un rapport source, un objet cible, des champs d'objet cibles, défini votre instantané de rapport et mapper ses champs, vous pouvez planifier l'exécution. Vous pouvez planifier l'exécution quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle d'un instantané de rapport de sorte que les données du rapport source sont chargées dans l'objet cible quand vous en avez besoin.

5. Gérer les instantanés de rapport

   Après avoir configuré un instantané de rapport, vous pouvez consulter les détails le concernant, le modifier et le supprimer. Dans Configuration, saisissez `Instantanés de rapports` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Instantanés de rapports** pour afficher la page Instantanés de rapports, qui présente la liste des instantanés de rapports définis pour votre organisation.

6. Dépannage des instantanés de rapport

   La section Historique d'exécution d'une page de détail d'un instantané de rapport indique si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi ou échoué. Lorsqu'un instantané de rapport échoue en cours d'une exécution planifiée, l'échec est rapporté dans la colonne `Résultat`. Pour afficher les détails d'une exécution, cliquez sur la date et l'heure de l'exécution dans la colonne `Heure de début de l'exécution`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un tableau de bord Salesforce Classic

Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité

Préparation d'instantanés de rapport

Pour configurer un instantané de rapport, vous avez besoin d'un rapport source et d'un objet cible doté de champs pour recevoir les données du rapport source.

Pour définir un instantané de rapport :

1. Créez un rapport source qui comprend les champs à charger en tant qu'enregistrements dans un objet cible.
2. Créez un objet cible dans lequel enregistrer les enregistrements chargés à partir du rapport source.
3. Créez des champs dans l'objet cible qui recevront les résultats du rapport source lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports

  ET

  Autorisation de création sur l'objet cible

Conseils concernant les rapports sources d'instantanés de rapport

- Si vous enregistrez un rapport source tabulaire avec ses détails masqués, le rapport n'est pas disponible pour être inclus dans un instantané de rapport. En outre, si vous masquez les détails d'un rapport source tabulaire inclus dans un instantané de rapport, l'exécution de l'instantané de rapport échoue. Pour vérifier que les détails du rapport source tabulaire ne sont pas masqués, consultez le rapport, cliquez sur **Afficher les détails**, puis enregistrez le rapport. Le bouton **Enregistrer les détails** ne s'affiche que si les détails du rapport sont masqués.
- Lors de la création d'un rapport source pour votre instantané de rapport, notez les noms des champs que vous ajoutez au rapport, car ces noms de champ peuvent s'avérer utiles lorsque vous créez des champs dans l'objet cible dans lequel enregistrer les résultats du rapport.
- Vous pouvez sélectionner n'importe quel rapport personnalisé tabulaire ou récapitulatif en tant que rapport source, à l'exception des rapports de prévision hérités Quota par rapport au réel et Pistes par origine. La liste déroulante `Rapport source` n'affiche pas les rapports standard.
- Vous pouvez inclure jusqu'à 100 champs dans votre rapport source.
- Vous pouvez supprimer la planification de l'exécution d'un instantané de rapport. Vous ne pouvez pas arrêter ou interrompre l'exécution d'un instantané de rapport, ni supprimer son rapport source. Pour supprimer le rapport source, vous devez d'abord supprimer le rapport de l'instantané de rapport en modifiant le rapport dans la liste déroulante `Rapport source`.
- Si vous sélectionnez Ne charger aucune donnée dans la colonne Champs du rapport source, aucune donnée ne se chargera dans le champ correspondant dans la colonne Champs dans l'objet cible, lors de l'exécution de l'instantané de rapport. .
- Le champ `(Aucun champ avec un type de données compatible)` s'affiche dans la colonne Champs du rapport de source lorsqu'un champ de l'objet cible ne correspond pas au type de données d'un champ du rapport source.

Conseils concernant les objets cibles pour des instantanés de rapport

Tenez compte de ce qui suit lors de la configuration des objets cibles pour des instantanés de rapport :

- Dans Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, utilisez la sécurité au niveau du champ pour rendre visibles aux utilisateurs appropriés les champs de l'objet cible.
- Vous ne pouvez pas supprimer un objet personnalisé s'il correspond à un objet cible dans un instantané de rapport.
- Les champs de l'objet cible déterminent la capacité de mappage de champ. Par exemple, votre rapport source peut comprendre dix champs, mais si votre objet cible ne comprend qu'un champ, vous ne pouvez mapper qu'un champ dans votre instantané de rapport.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 100 champs dans l'objet cible.
- Les objets cibles ne peuvent pas comporter de règles de validation, ni être inclus dans un workflow.
- Les instantanés de rapport ne peuvent pas comporter d'objets cibles qui déclenchent l'exécution d'un code Apex lorsque de nouveaux enregistrements sont créés.
- Lors de l'exécution d'un instantané de rapport, jusqu'à 2 000 nouveaux enregistrements peuvent être ajoutés à l'objet cible. Si le rapport source génère plus de 2 000 enregistrements, un message d'erreur s'affiche pour les enregistrements supplémentaires dans la liste associée Échecs de lignes. Vous pouvez accéder à la liste Échecs de lignes associée via la section Historique d'exécution de la page détails d'un instantané de rapport.

Conseils relatifs aux instantanés de rapport

- Renseignez-vous sur le type de licence que possède votre `utilisateur actuel`. Par exemple, si l'`utilisateur actuel` d'un instantané de rapport possède une licence Salesforce, les utilisateurs disposant de licences pour la plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One ne pourront pas les consulter. Inversement, si l'`utilisateur actuel` a une licence de plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One, les utilisateurs dotés de licences Salesforce pourront afficher l'instantané de rapport. Si certains de vos utilisateurs ont des licences de plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One, il est recommandé de leur créer un autre instantané de rapport avec un `utilisateur actuel` doté d'une licence utilisateur de plate-forme Force.com ou Salesforce Platform One.
- Vous ne pouvez mapper que des champs avec des types de données compatibles. Par exemple, vous pouvez mapper un champ de devise vers un champ numérique.
- Si vous modifiez le rapport source ou l'objet cible d'un instantané de rapport avec des mappages de champs existants, ces derniers sont supprimés lors de l'enregistrement de l'instantané de rapport. Vous pouvez également afficher les `Champs récapitulatifs dans le rapport source` et `Champs dans l'objet cible` pour consulter respectivement le nombre de champs récapitulatifs ou cibles.
- Vous devez mapper au moins un champ du rapport source vers un champ de l'objet cible, sans quoi les données ne seront pas chargées du rapport source vers l'objet cible lors de l'exécution de l'instantané de rapport.
- Lorsqu'un instantané de rapport est défini, supprimé ou lorsque son rapport source ou son objet cible sont modifiés, il est suivi dans l'historique du journal d'audit de configuration de votre entreprise.
- La section Historique d'exécution de la page détails d'un instantané de rapport affiche des détails lors de l'exécution de l'instantané de rapport. Les détails comprennent :
  - La date et l'heure auxquelles l'instantané de rapport a été exécuté
  - Le nom du rapport source, de l'objet cible et de l'utilisateur actuel
  - La durée nécessaire à l'exécution de l'instantané de rapport
  - Le nombre total de lignes de détails ou récapitulatives dans le rapport source, selon le type de rapport.
  - Le nombre d'enregistrements créés dans l'objet cible

- Si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport

Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité

Définition d'un instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cibles, vous pouvez définir votre instantané de rapport. Vous définissez un instantané de rapport en lui donnant un nom et en choisissant le rapport source qui chargera les résultats du rapport source dans l'objet cible que vous spécifiez lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

1. Dans Configuration, saisissez « Instantanés de rapport » dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Instantanés de rapport**.
2. Cliquez sur **Nouvel instantané de rapport**.
3. Saisissez le nom, le nom unique et la description de votre instantané de rapport.
4. Choisissez un utilisateur dans le champ `Utilisateur actuel` en cliquant sur l'icône de recherche.

   L'utilisateur du champ `Utilisateur actuel` détermine le niveau d'accès aux données du rapport source. Ceci contourne tous les paramètres de sécurité, en donnant accès à des données qu'ils ne pourraient pas visualiser autrement à tous les utilisateurs pouvant visualiser les résultats du rapport source dans l'objet cible.

   Seuls les utilisateurs disposant de l'autorisation de modifier toutes les données peuvent choisir d'autres utilisateurs actuels qu'eux-mêmes.
5. Sélectionnez un rapport dans la liste déroulante `Rapport source`.

   Les rapports que vous choisissez déterminent les résultats de rapport qui seront chargés en tant qu'enregistrements dans l'objet cible lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

   Vous pouvez sélectionner n'importe quel rapport personnalisé tabulaire ou récapitulatif en tant que rapport source, à l'exception des rapports de prévision hérités Quota par rapport au réel et Pistes par origine. La liste déroulante `Rapport source` n'affiche pas les rapports standard.
6. Sélectionnez un objet personnalisé dans la liste déroulante `Objet cible`.

   L'objet cible que vous choisissez reçoit les résultats du rapport source en tant qu'enregistrements lors de l'exécution de l'instantané de rapport.

   Si un enregistrement utilisé pour un instantané de rapport ne contient aucun type d'enregistrement associé, le type d'enregistrement de l'utilisateur actuel est associé à l'instantané de rapport par défaut.
7. Cliquez sur **Enregistrer** pour enregistrer la définition de votre instantané de rapport, ou sur **Enregistrer et modifier les mappages de champs** pour enregistrer votre instantané de rapport et mapper ses champs.
8. Mappez les champs du rapport source avec les champs de l'objet cible.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports

  ET

  Autorisation de création sur l'objet cible

CONSULTER ÉGALEMENT :

Types de rapport standard

Mappage de champs d'instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible et des champs d'objet cible, et défini votre instantané de rapport, vous pouvez mapper les champs de votre rapport source vers les champs de votre objet cible. Mappez des champs de rapport source vers des champs d'objet cible de sorte à ce qu'au moment où le rapport s'exécute, il charge automatiquement des champs d'objets cibles spécifiques avec des données issues de champs de rapports sources spécifiques.

1. Dans Configuration, saisissez `Instantanés de rapports` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Instantanés de rapports**.
2. Sélectionnez le nom de l'instantané de rapport dont vous souhaitez mapper les champs.
3. Cliquez sur **Modifier** dans la section Mappages de champs.
4. Pour des rapports récapitulatifs, sélectionnez le `Niveau de regroupement` auquel les données récapitulatives sont extraites du rapport source. Les données chargées dans l'objet cible sont extraites des champs récapitulatifs, au niveau de regroupement que vous avez spécifié. Le `Récapitulatif général` synthétise le total de tous les niveaux de regroupement.
5. Dans la colonne Champs du rapport source, cliquez sur la liste déroulante `Ne charger aucune donnée` et sélectionnez un champ dans le rapport source à mapper vers le champ d'objet personnalisé dans la colonne Champs dans l'objet cible. Seuls les champs récapitulatifs peuvent être mappés pour des instantanés de rapport basés sur des rapports récapitulatifs. Notez que les champs de rapports récapitulatifs peuvent varier selon le niveau de regroupement sélectionné.
6. Cliquez sur **Enregistrement rapide** pour enregistrer les mappages de champ et continuer à mapper des champs, ou sur **Enregistrer** pour enregistrer des mappages de champ et revenir à la page détails de l'instantané de rapport.
7. Ensuite, planifiez l'exécution de l'instantané de rapport.

Considérations sur le mappage de champs d'instantané de rapport

- Vous devez mapper au moins un champ du rapport source vers un champ de l'objet cible, sans quoi les données ne seront pas chargées du rapport source vers l'objet cible lors de l'exécution de l'instantané de rapport.
- Vous ne pouvez mapper que des champs avec des types de données compatibles. Par exemple, vous pouvez mapper un champ de devise vers un champ numérique.
- Une formule de récapitulatif personnalisé peut être mappée uniquement si le niveau de regroupement de l'instantané de rapport et le niveau de regroupement de la formule de récapitulatif personnalisé correspondent.
- Si vous sélectionnez Ne charger aucune donnée dans la colonne Champs du rapport source, aucune donnée ne se chargera dans le champ correspondant dans la colonne Champs dans l'objet cible, lors de l'exécution de l'instantané de rapport.
- Le champ `(Aucun champ avec un type de données compatible)` s'affiche dans la colonne Champs du rapport de source lorsqu'un champ de l'objet cible ne correspond pas au type de données d'un champ du rapport source.
- Les champs de l'objet cible déterminent la capacité de mappage de champ. Par exemple, votre rapport source peut comprendre dix champs, mais si votre objet cible ne comprend qu'un champ, vous ne pouvez mapper qu'un champ dans votre instantané de rapport.
- Vous ne pouvez pas mapper de champs d'un rapport source vers les champs suivants dans l'objet cible : `Créé par`, `Dernière modification par`, `Date de création`, et `Date de la dernière modification`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports

  ET

  Autorisation de création sur l'objet cible

- Lorsque vous mappez des champs du rapport source vers l'objet cible, certaines données peuvent perdre leur contexte lorsqu'elles sont chargées vers l'objet cible. Par exemple, si vous mappez un champ de date et d'heure du rapport source vers un champ de texte sur l'objet cible, la date et l'heure sont chargées vers l'objet cible sans le fuseau horaire.
- Lors de l'exécution d'un instantané de rapport, si l'utilisateur actuel ne dispose pas de l'accès en lecture ou en écriture à un champ mappé dans l'objet cible, ce champ est abandonné dans le mappage mais il n'entraîne pas l'échec de l'exécution. Si un champ obligatoire dans l'objet cible n'est pas mappé, l'exécution échoue. Pour vous assurer que les champs sont toujours mappés, définissez-les comme obligatoires ou définissez leur des valeurs par défaut.
- Pour mapper un champ dans le rapport source avec un champ de recherche dans l'objet cible, vous devez le mapper avec l'ID de l'objet associé à la recherche. Par exemple, pour mapper un champ de recherche d'opportunité, vous devez le mapper avec l'`ID d'opportunité`. Pour obtenir l'`ID d'opportunité` dans le rapport source, vous devez peut être utiliser un type de rapport personnalisé afin d'inclure l'ID et d'autres champs associés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Planification et exécution d'un instantané de rapport

Après avoir créé un rapport source, un objet cible, des champs d'objet cibles, défini votre instantané de rapport et mapper ses champs, vous pouvez planifier l'exécution. Vous pouvez planifier l'exécution quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle d'un instantané de rapport de sorte que les données du rapport source sont chargées dans l'objet cible quand vous en avez besoin.

Le nombre d'instantanés de rapport dont vous pouvez planifier l'exécution est déterminé par votre édition. Une fois l'exécution d'un instantané de rapport terminée, vous pouvez envoyer à vous-même et à d'autres utilisateurs un e-mail de notification comprenant les détails d'exécution de l'instantané de rapport, tels que la date et l'heure d'exécution, le succès ou non de l'exécution, et le nombre d'enregistrements chargés dans l'objet cible à partir du rapport source. La notification comprend aussi un lien vers la page détails de l'instantané de rapport dans Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports

  ET

  Autorisation de création sur l'objet cible

1. Dans Configuration, saisissez « Instantanés de rapport » dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Instantanés de rapport**.
2. Sélectionnez le nom de l'instantané de rapport dont vous souhaitez planifier l'exécution.

   Les instantanés de rapport ne sont pas actualisés comme prévu si l'utilisateur dans le champ `Utilisateur actuel` n'a pas accès au dossier qui stocke le rapport source.

   Remarque: Si l'utilisateur actif devient inactif, le rapport n'est pas exécuté. Salesforce envoie une notification par e-mail pour activer l'utilisateur, pour supprimer la planification du rapport ou pour remplacer l'utilisateur actuel par un utilisateur actif. Salesforce envoie la notification aux utilisateurs qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs », « Modifier toutes les données » et « Gérer la facturation ». Si aucun utilisateur ne possède ces autorisations, Salesforce envoie la notification à ceux qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs » et « Modifier toutes les données ».

3. Cliquez sur **Modifier** dans la section Planifier un instantané de rapport.

   La section planification d'instantané de rapport de la page détails d'un instantané de rapport affiche des détails lorsque l'exécution de l'instantané de rapport est planifiée.

4. Sélectionnez un paramètre de notification pour envoyer un e-mail à la fin de l'exécution de l'instantané de rapport :
   - Cliquez sur `Moi` pour envoyer un e-mail qui inclut l'adresse e-mail spécifiée dans votre enregistrement utilisateur Salesforce.
   - Cliquez sur `Autres...` pour envoyer l'e-mail à des utilisateurs supplémentaires. Vous ne pouvez envoyer de notifications d'instantané de rapport qu'à des adresses e-mail incluses dans les enregistrements utilisateurs Salesforce. En outre, vous ne pouvez sélectionner qu'Utilisateurs et Groupes publics dans la liste déroulante`Recherche`.
5. Planifier l'exécution d'un instantané de rapport :
   - Dans le champ `Fréquence`, sélectionnez la fréquence à laquelle l'instantané de rapport s'exécute. Si vous cliquez sur les champs `Tous les jours`, `Chaque semaine`, ou `Chaque mois`, davantage d'options s'affichent pour vous permettre d'affiner les critères de fréquence.

     Si vous planifiez une exécution d'instantané de rapport un jour spécifique de chaque mois, l'instantané de rapport ne sera actualisé que les mois comprenant ce jour. Si vous planifiez une exécution d'instantané de rapport le 31e jour de chaque mois, l'instantané de rapport ne sera exécuté que les mois comprenant 31 jours. Si vous souhaitez qu'un instantané de rapport soit exécuté le dernier jour de chaque mois, choisissez dernier dans la liste déroulante `Jour de chaque mois`.
   - Dans les champs `Démarrage` et `Fin`, spécifiez les dates pendant lesquelles vous souhaitez que l'instantané de rapport soit exécuté.

- Dans la liste déroulante `Heure de démarrage désirée`, cliquez sur le lien **Rechercher les options disponibles** pour choisir une heure de démarrage souhaitée pour l'exécution de l'instantané de rapport.
  - Votre heure de démarrage favorite peut ne pas être disponible si d'autres utilisateurs l'ont déjà sélectionnée pour exécuter un instantané de rapport ou si votre entreprise a atteint sa limite d'instantanés de rapport.
  - Les instantanés de rapport sont actualisés dans le fuseau horaire de l'utilisateur qui planifie l'exécution. Par exemple, si le champ `Fuseau horaire` de votre enregistrement utilisateur est paramétré sur Pacific Standard Time (heure du Pacifique) et que vous planifiiez une exécution d'instantané de rapport chaque jour à 14h00, l'instantané de rapport sera exécuté chaque jour à 14h00 (heure du Pacifique).
  - Si vous affichez et enregistrez une planification dans un fuseau horaire différent de celui dans lequel elle a été planifiée, la plage horaire peut changer.
  - L'exécution d'instantané de rapport s'effectue dans l'heure que vous avez sélectionnée dans la liste déroulante `Heure de début souhaitée`. Par exemple, si vous sélectionnez 14h00 comme heure de démarrage désirée, l'instantané de rapport peut être actualisé à n'importe quel moment entre 14h00 et 14h59, en fonction de la quantité d'autres instantanés de rapport dont l'actualisation est planifiée à cette heure-là.

6. Ensuite, cliquez sur **Enregistrer** pour planifier l'exécution de l'instantané de rapport.

   Lorsque l'instantané de rapport s'exécute, il ajoute de nouveaux enregistrements à l'objet cible.

Vous pouvez aussi, une fois planifiée l'exécution d'un instantané de rapport, procéder aux actions suivantes après avoir cliqué sur **Modifier** dans la section Planifier un instantané de rapport de la page détails d'un instantané de rapport :

- Cliquez sur **Modifier** pour mettre à jour la notification et la fréquence de l'instantané de rapport.
- Cliquez sur **Supprimer** pour supprimer définitivement la planification existante de l'exécution de l'instantané de rapport.

Un instantané de rapport échoue durant une exécution planifiée si :

- Le rapport source comprend plus de 100 champs
- Le rapport source est passé de récapitulatif à tabulaire
- Le niveau de regroupement sélectionné pour un rapport source récapitulatif n'est plus valide
- L'utilisateur actif n'a pas accès au rapport source
- L'utilisateur actif ne dispose pas de l'autorisation "Exécuter les rapports"
- L'objet cible comprend plus de 100 champs personnalisés
- L'objet cible comprend des règles de validation
- L'objet cible est compris dans un workflow
- L'objet cible est un objet de détail dans une relation principal-détails
- L'objet cible exécute un déclencheur Apex lorsque de nouveaux enregistrements y sont créés
- L'utilisateur actif ne dispose pas de l'autorisation "Créer" sur l'objet cible. Notez que si le statut de l'objet cible est `En développement`, l'utilisateur actif doit disposer de l'autorisation Personnaliser l'application.

Gérer les instantanés de rapport

Après avoir configuré un instantané de rapport, vous pouvez consulter les détails le concernant, le modifier et le supprimer. Dans Configuration, saisissez `Instantanés de rapports` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Instantanés de rapports** pour afficher la page Instantanés de rapports, qui présente la liste des instantanés de rapports définis pour votre organisation.

À partir de la page Instantanés de rapport, vous pouvez :

- Sélectionner une vue de liste dans la liste déroulante `Afficher` pour accéder directement à cette page de liste ou cliquer sur **Créer une vue** pour définir votre propre vue personnalisée.
- Définir un nouvel instantané de rapport en cliquant sur **Nouvel instantané de rapport**.
- Mettre à jour le nom, la description, l'utilisateur actuel, le rapport source et l'objet cible de l'instantané de rapport en cliquant sur **Modifier** en regard de son nom. Seuls les utilisateurs disposant de l'autorisation de modifier toutes les données peuvent choisir d'autres utilisateurs actuels qu'eux-mêmes. Si vous disposez de l'autorisation « Personnaliser l'application », saisissez le nom unique que doivent utiliser l'API et les packages gérés.

  Si vous modifiez le rapport source ou l'objet cible d'un instantané de rapport avec des mappages de champs existants, ces derniers sont supprimés lors de l'enregistrement de l'instantané de rapport. Vous pouvez également afficher les `Champs récapitulatifs dans le rapport source` et `Champs dans l'objet cible` pour consulter respectivement le nombre de champs récapitulatifs ou cibles.

- Supprimer un instantané de rapport en cliquant sur **Suppr** en regard de son nom. Une fois l'instantané de rapport supprimé, il ne peut pas être restauré depuis la corbeille.

  Important: Lorsque vous supprimez un instantané de rapport, le rapport source et l'objet cible ne sont pas supprimés. Cependant, lorsque le rapport source est exécuté, il ne charge pas de données dans l'objet cible.

  Vous pouvez supprimer la planification de l'exécution d'un instantané de rapport. Vous ne pouvez pas arrêter ou interrompre l'exécution d'un instantané de rapport, ni supprimer son rapport source. Pour supprimer le rapport source, vous devez d'abord supprimer le rapport de l'instantané de rapport en modifiant le rapport dans la liste déroulante `Rapport source`.

- Affichez des informations détaillées concernant un instantané de rapport et personnalisez-le davantage en cliquant sur son nom. Vous pouvez ensuite :
  - Cliquer sur des liens de la section Identification qui vous redirigent vers l'utilisateur actif, le rapport source et l'objet cible de l'instantané de rapport. De plus, vous pouvez consulter la date et l'heure souhaitées aux environs desquelles l'instantané de rapport doit s'exécuter dans le champ `Exécution suivante`, et consulter la date et l'heure de dernière exécution dans le champ `Dernière exécution`.
  - Cliquez sur **Modifier** dans la section des Mappages de champs pour personnaliser davantage les champs mappés du rapport source à l'objet cible.

    La section des Mappages de champs instantané de rapport affiche les champs de rapport source mappés vers les champs d'objet cible. Vous pouvez afficher le nombre de champs du rapport source disponibles pour un mappage vers l'objet cible dans le champ `Colonnes dans le rapport source`. Vous pouvez aussi afficher le nombre de champs disponibles pour le mappage dans l'objet cible dans le champ `Champs dans l'objet cible`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécution des rapports

  ET

  Autorisation de création sur l'objet cible

- Cliquez sur **Modifier** dans la section Planifier un instantané de rapport pour planifier le moment de l'exécution de l'instantané de rapport.

  La section Planifier un instantané de rapport affiche des détails sur la planification actuelle de l'instantané de rapport.

- La section Historique d'exécution affiche des détails sur l'exécution de l'instantané de rapport. Les détails comprennent :
  - La date et l'heure auxquelles l'instantané de rapport a été exécuté
  - Le nom du rapport source, de l'objet cible et de l'utilisateur actif
  - La durée nécessaire à l'exécution de l'instantané de rapport
  - Le nombre total de lignes de détails ou récapitulatives dans le rapport source, selon le type de rapport.
  - Le nombre d'enregistrements créés dans l'objet cible
  - Si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi

  Jusqu'à 200 enregistrements sont stockés dans la section Historique d'exécution. Au-delà de 200 enregistrements stockés, l'enregistrement le plus ancien est supprimé et ne peut pas être récupéré depuis la Corbeille.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Rapports sur les données historiques avec des instantanés de rapport

Dépannage des instantanés de rapport

La section Historique d'exécution d'une page de détail d'un instantané de rapport indique si l'exécution de l'instantané de rapport a réussi ou échoué. Lorsqu'un instantané de rapport échoue en cours d'une exécution planifiée, l'échec est rapporté dans la colonne `Résultat`. Pour afficher les détails d'une exécution, cliquez sur la date et l'heure de l'exécution dans la colonne `Heure de début de l'exécution`.

Conseil:

- Si le champ `Nombre total de lignes` est vide, l'exécution échoue avant la fin du rapport (par exemple, le rapport n'est pas valide ou l'utilisateur actuel est inactif).
- Lors de l'exécution d'un instantané de rapport, jusqu'à 2000 nouveaux enregistrements peuvent être ajoutés à l'objet cible. Tous les enregistrements au-delà de 2 000 sont enregistrés dans la liste associée Échecs de lignes. Si le champ `Nombre total de lignes` est vide et que l'historique d'exécution indique « Certaines lignes ont échoué », le rapport contient probablement plus de 2 000 récapitulatifs.
- Les détails de l'échec d'une exécution sont présents dans la liste associée Échecs de lignes pendant 14 jours. Au-delà de ce délai, ils sont automatiquement supprimés. Vous ne pouvez pas restaurer les détails relatifs aux échecs de ligne à partir de la Corbeille.
- Si l'objet cible contient un champ unique et que les enregistrements d'un rapport contiennent plusieurs valeurs identiques dans la colonne mappée avec ce champ unique, les enregistrements dupliqués ne sont pas ajoutés. L'historique d'exécution signale lorsque les enregistrements ne sont pas ajoutés à l'instantané de rapport.
- Si les mappages de champ échouent, l'instantané continue de s'exécuter, mais l'historique des exécutions indique qu'une erreur partielle s'est produite.

Il est possible qu'un instantané de rapport échoue en cours d'exécution programmée, et ce pour un certain nombre de raisons. Ce tableau répertorie les erreurs qui peuvent expliquer l'échec d'une exécution, et comment ces erreurs peuvent vous aider à dépanner l'exécution de l'instantané de rapport.

`L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à exécuter des rapports.`
L'utilisateur dans le champ `Utilisateur actuel` ne dispose pas de l'autorisation « Exécuter des rapports » ou « Créer et personnaliser des rapports ». Choisissez un utilisateur disposant des autorisations appropriées ou activez les autorisations appropriées pour l'utilisateur actuel.

`Impossible d'exécuter un instantané de rapport, car le rapport source a été supprimé.`
Le rapport situé dans le champ `Rapport source` a été supprimé et ne peut plus être exécuté. Choisissez un autre rapport source pour votre instantané de rapport ou restaurez le rapport supprimé depuis la Corbeille.

`L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à accéder au rapport source.`
L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'a pas accès au dossier dans lequel est conservé le rapport source. Choisissez un utilisateur autorisé à accéder au rapport source ou bien autorisez l'utilisateur actuel à accéder au dossier dans lequel est conservé le rapport source.

`La définition du rapport source est obsolète.`
Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` fait référence à un objet personnalisé qui n'est plus accessible aux rapports ou indique que les relations entre les objets ont changé.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, enregistrer et planifier un instantané de rapport :

- Gérer les instantanés de rapport

Pour exécuter un instantané de rapport en tant qu'utilisateur actif et ajouter les résultats à un objet personnalisé, l'utilisateur actuel doit disposer des éléments suivants :

- Exécuter les rapports

  ET

  Créer dans l'objet cible

La définition du rapport source n'est pas valide.
Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` ne peut être exécuté car il contient des formules ou des critères de filtre non valides. Mettez le rapport à jour de sorte qu'il puisse être exécuté sans erreur.

L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à accéder au type de rapport.
L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'est pas autorisé à accéder au type de rapport associé au rapport indiqué dans le champ `Rapport source`. Choisissez un utilisateur actuel qui dispose des autorisations adéquates ou bien fournissez les autorisations adéquates à l'utilisateur actuel.

Le rapport source doit être présenté sous forme de tableau.
Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` n'est plus présenté sous forme de tableau. Choisissez un nouveau rapport source ou bien mettez à jour le format du rapport actuel afin qu'il se présente sous forme de tableau.

Le dernier enregistrement du rapport source contient des données cachées relatives aux résultats du rapport.
Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` a été enregistré avec ses données cachées. Pour afficher les détails du rapport source, affichez le rapport, cliquez sur **Afficher les détails**, puis enregistrez le rapport.

L'objet cible a été supprimé ou n'est pas accessible par l'utilisateur actuel.
L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` a été supprimé ou l'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'est pas autorisé à accéder à l'objet cible. Restaurez l'objet personnalisé supprimé, choisissez un nouvel objet cible ou bien fournissez à l'utilisateur actuel l'autorisation « Créer » pour l'objet personnalisé dans le champ `Objet cible`. Notez que si le statut de l'objet personnalisé est `En développement`, l'utilisateur actif doit disposer de l'autorisation « Personnaliser l'application » pour accéder à l'objet cible.

L'utilisateur actuel n'est pas autorisé à modifier des objets cibles.
L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` ne dispose pas des autorisations « Créer » sur l'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible`. Choisissez un utilisateur actuel qui dispose de ces autorisations ou bien fournissez à l'utilisateur actuel les autorisations « Créer » sur l'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible`.

L'objet cible ne doit pas être un objet détail dans une relation principal-détails.
L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` est un objet détail dans une relation principal-détails, ce qui signifie que l'objet principal contrôle certains comportements dans les enregistrements relatifs à l'objet cible. Choisissez un objet cible qui ne fait pas partie d'une relation principal-détails.

L'objet cible ne doit pas être inclus dans un workflow.
L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` fait partie d'un workflow. Choisissez un objet cible qui ne fait pas partie d'un workflow.

L'objet cible ne doit pas contenir de déclencheur d'insertion.
Lorsque de nouveaux enregistrements sont créés pour l'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible`, un déclencheur Apex est exécuté. Supprimez le déclencheur Apex ou choisissez un objet cible pour lequel aucun déclencheur Apex n'est exécuté lorsque de nouveaux enregistrements sont créés.

L'objet cible ne doit pas contenir de règles de validation.
L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` contient des règles de validation. Choisissez un objet cible qui ne contient pas de règle de validation ou bien supprimez les règles de validation pour cet objet cible.

L'utilisateur actuel est inactif.
L'utilisateur indiqué dans le champ `Utilisateur actuel` n'est plus actif. Choisissez un utilisateur actuel.

Un ou plusieurs champs obligatoires de l'objet cible ne sont pas mappés.
Un ou plusieurs champs obligatoires de l'objet cible ne sont pas mappés. Mappez tous les champs obligatoires de l'objet cible aux champs dans le rapport source.

Le rapport source contient trop de champs, possède un champ de formule avec trop de fonctions ou contient trop de critères.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` comprend trop de champs, critères ou fonctions dans un champ de formule. Supprimez tous les champs, critères et fonctions inutiles dans les champs de formule du rapport source.

Le rapport source ne peut pas avoir plus de 100 colonnes sélectionnées.

Le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` contient plus de 100 champs. Supprimez tous les champs inutiles du rapport source.

L'objet cible ne peut pas avoir plus de 100 champs personnalisés.

L'objet personnalisé indiqué dans le champ `Objet cible` contient plus de 100 champs personnalisés. Supprimez tous les champs inutiles de l'objet cible.

Votre rapport a dépassé le délai de traitement.

Il est possible que le rapport indiqué dans le champ `Rapport source` contienne trop de données à traiter. Réduisez le volume de données à traiter pour ce rapport en limitant la période du rapport et en supprimant tous les champs inutiles du rapport source.

Ce nom unique d'instantané de rapport existe déjà. Choisissez un nom unique.

Le nom unique de l'instantané analytique que vous essayez de créer est identique à celui d'un instantané existant.

Un champ récapitulatif n'a pas renvoyé de chiffre valide.

Un champ récapitulatif des résultats n'a pas renvoyé de chiffre valide. Par exemple, le champ peut avoir tenté une division par 0. Vérifiez vos formules, puis testez les valeurs 0 et « null » dans les calculs, s'ils figurent dans vos données.

Cet instantané de rapport a généré un problème. Le format du rapport source est passé de tabulaire à récapitulatif. Les mappages de champs de l'instantané de rapport ne sont plus corrects. Vous pouvez restaurer le format tabulaire du rapport ou mettre à jour les mappages de champs dans la définition de l'instantané.

Le format du rapport source est passé de tabulaire à récapitulatif, rendant ainsi les mappages de champs de l'instantané de rapport incorrects. Pour corriger cette erreur, restaurez le format tabulaire du rapport ou mettez à jour les mappages de champs dans la définition de l'instantané. Cette erreur s'applique uniquement aux instantanés de rapport qui contiennent des rapports récapitulatifs.

Cet instantané de rapport a généré un problème. Le format du rapport source doit être tabulaire ou récapitulatif.

Le format du rapport source doit être tabulaire ou récapitulatif. Les rapports matriciels ne peuvent pas être utilisés avec des instantanés de rapport.

Le niveau de regroupement que vous avez spécifié dans l'instantané de rapport n'est plus valide. Il est possible que l'utilisateur actuel n'ait plus accès à ce champ, que le niveau de regroupement ait été retiré du rapport source ou qu'il n'ait jamais été défini.

Cette erreur peut se produire lorsque l'utilisateur actuel n'a plus accès au champ spécifié dans le niveau de regroupement, ou bien ce dernier a été supprimé du rapport source ou n'a jamais été défini. Cette erreur s'applique uniquement aux instantanés de rapport qui contiennent des rapports récapitulatifs. Assurez-vous que l'utilisateur actuel a accès à tous les champs requis.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un rapport personnalisé

Classement rapide de données dans des compartiments

Le *compartimentage* permet de classer rapidement les enregistrements d'un rapport, sans créer de formule ni de champ personnalisé. Lorsque vous créez un champ de compartiment, vous définissez plusieurs catégories (compartiments) utilisées pour regrouper des valeurs de rapport.

Le *compartimentage* permet de classer rapidement les enregistrements d'un rapport, sans créer de formule ni de champ personnalisé. Par exemple, créez un champ de compartiment nommé `Taille` basé sur le champ `Nombre d'employés`. Créez ensuite des compartiments qui organisent les enregistrements dans les plages « Grand », « Moyen » et « Petit » que vous définissez. Les champs de compartiment peuvent être utilisés comme n'importe quel autre champ afin de trier, filtrer et organiser votre rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

DANS CETTE SECTION :

1. Ajout d'un champ de paquet
   Créez un champ de compartiment qui inclut les compartiments dans lesquels vous souhaitez organiser vos données de rapport.
2. Modification d'un champ de paquet
   Configurez votre champ compartiment en spécifiant les compartiments inclus et les valeurs de ces compartiments.
3. Modification d'un champ de compartiment numérique
   Un compartiment numérique facilite le classement des données qui peuvent être organisées numériquement.
4. Exemple de compartimentage numérique : Taille de l'affaire
   Pour mieux connaître vos affaires, utilisez le compartimentage afin d'effectuer des regroupements par taille d'affaire au lieu d'examiner des affaires individuelles. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur les affaires importantes dont l'impact sur votre quota est plus fort.
5. Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection
   Un champ de compartiment de liste de sélection contient les éléments qui peuvent être sélectionnés dans une liste.
6. Exemple de compartimentage de liste de sélection : Types de secteur d'activité
   Utilisez un champ de compartiment de liste de sélection pour trier vos comptes par secteur d'activité.
7. Modification d'un champ de compartiment de texte
   Un compartiment de texte facilite le classement des valeurs qui contiennent des termes ou des phrases.
8. Saisie de valeurs pour des compartiments de texte
   Un champ de compartiment de texte nécessite un nom descriptif et deux compartiments ou plus contenant des chaînes de texte.
9. Exemple de compartimentage de texte : Comptes stratégiques
   Utilisez un compartiment de texte pour trier les comptes dans des catégories générales sur lesquelles vous pouvez appliquer des actions.

Ajout d'un champ de paquet

Créez un champ de compartiment qui inclut les compartiments dans lesquels vous souhaitez organiser vos données de rapport.

Vous pouvez ajouter jusqu'à cinq champs de compartiments par rapport, chacun contenant 20 compartiments.

1. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers l'aperçu du rapport. Vous pouvez également cliquer sur un menu de colonne d'un champ dans le rapport, puis sélectionner **Ajouter ce champ à un compartiment**.
2. Modifiez le champ de compartiment en fonction du type de champ.
   - Modification d'un champ de compartiment numérique
   - Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection
   - Modification d'un champ de compartiment de texte

   Les champs avec d'autres types de champ ne sont pas pris en charge.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Modification d'un champ de paquet

Configurez votre champ compartiment en spécifiant les compartiments inclus et les valeurs de ces compartiments.

1. Dans le volet Champs du générateur de rapport, survolez un champ de compartiment, puis cliquez sur . Alternativement, dans le volet Aperçu, vous pouvez cliquez sur le menu de la colonne du champ de compartiment, puis sélectionnez **Modifier le champ de compartiment**.
2. Modifiez le champ de compartiment en fonction du type de champ.
   - Modification d'un champ de compartiment numérique
   - Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection
   - Modification d'un champ de compartiment de texte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Modification d'un champ de compartiment numérique

Un compartiment numérique facilite le classement des données qui peuvent être organisées numériquement.

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ numérique :

1. Dans `Colonne source`, sélectionnez le champ que vous souhaitez compartimenter.
2. Saisissez un nom de champ de compartiment. Il s'affiche en tant que nom de colonne dans le rapport.

   Un champ de compartiment est destiné à contenir plusieurs compartiments (appelés « plages » dans des champs de compartiment numérique). Par conséquent, le nom d'un champ de compartiments doit décrire la nature des plages. Par exemple, un champ de compartiment intitulé « Taille » peut inclure les plages « Petite », « Moyenne » et « Grande ».
3. Définissez vos plages en saisissant un nombre et un nom. Les noms de plages s'affichent en tant que valeurs dans la nouvelle colonne.

   Chaque plage est supérieure à la valeur inférieure, jusqu'à la valeur supérieure, incluse.

   Pour supprimer toutes les plages et recommencer, cliquez sur **Effacer tout**.
4. Pour déplacer toutes les valeurs vides dans le compartiment contenant la valeur zéro, activez `Traiter les valeurs vides` *`colonne source`* `du rapport en tant que zéros.`

   Si cette option est désactivée, les valeurs non compartimentées s'affichent dans la colonne sous la forme d'un tiret (-).
5. Cliquez sur **OK**.

Dans un rapport, les colonnes de compartiment numérique sont triées par valeur de plage.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exemple de compartimentage numérique : Taille de l'affaire

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Exemple de compartimentage numérique : Taille de l'affaire

Pour mieux connaître vos affaires, utilisez le compartimentage afin d'effectuer des regroupements par taille d'affaire au lieu d'examiner des affaires individuelles. Vous pouvez ainsi vous concentrer sur les affaires importantes dont l'impact sur votre quota est plus fort.

1. Créez ou modifiez un rapport d'opportunité standard.
2. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers le rapport.
3. Dans Colonne source, sélectionnez `Montant`.
4. Dans Nom du champ de compartiment, saisissez *`Taille de l'affaire`*.
5. Sous Définir des plages, saisissez *`1000`* sur la première ligne. Cette valeur représente la taille maximale pour une petite affaire. Nommez cette plage *`Petite`*.
6. Cliquez sur **Ajouter**, puis saisissez *`25000`* sur la deuxième ligne. Cette valeur représente la taille maximale pour une affaire moyenne. Nommez cette plage *`Moyenne`*.
7. Par défaut, la dernière plage peut être n'importe quelle valeur supérieure à la plage précédente. Il n'est pas nécessaire de saisir une valeur pour cette plage. Nommez cette plage *`Grande`*.
8. Cliquez sur **OK**.

Dans des champs de compartimentage numérique, chaque plage est supérieure à la valeur inférieure, jusqu'à la valeur supérieure, incluse. Une fois ce champ de compartiment configuré, les montants sont compartimentés comme suit :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Montants	Compartiment
1000 ou moins	Petit
1001 à 25000	Moyen
25001 et plus	Grand

CONSULTER ÉGALEMENT :

Modification d'un champ de compartiment numérique

Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection

Un champ de compartiment de liste de sélection contient les éléments qui peuvent être sélectionnés dans une liste.

Remarque: Les types de liste de sélection suivants ne peuvent pas être compartimentés.

- Types d'enregistrement
- Services
- Listes de sélection à valeurs multiples
- La liste de sélection `Type` dans des rapports d'activité

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ de liste de sélection :

1. Dans `Colonne source`, sélectionnez le champ que vous souhaitez compartimenter.
2. Saisissez un nom de champ de compartiment. Il s'affiche en tant que nom de colonne dans le rapport.

   Un champ de compartiment est destiné à contenir plusieurs compartiments. Par conséquent, le nom d'un champ de compartiment doit décrire la nature des compartiments. Par exemple, un champ de compartiment intitulé « Priorité » peut inclure « Élevée », « Moyenne » et « Faible ».

   Important: Les noms de compartiments de liste de sélection doivent inclure un ou plusieurs symboles ou lettres. Si un champ de compartiment de liste de sélection contient un compartiment dont le nom inclut uniquement des chiffres, le champ de compartiment ne peut pas être enregistré.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

3. Pour créer un compartiment, cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis saisissez son nom. Créez plusieurs compartiments pour regrouper vos enregistrements de rapport.
4. Pour rechercher une valeur spécifique dans la liste, saisissez les premiers caractères de son nom dans la case Recherche rapide. Pendant la saisie, les éléments correspondant aux termes recherchés s'affichent dans le menu.
5. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers un compartiment. Pouvez également sélectionner des valeurs, cliquer sur **Déplacer vers**, puis sélectionner un compartiment ou saisir le nom d'un nouveau compartiment.

   Lors du compartimentage de valeurs, utilisez les fonctions ci-dessous selon vos besoins :

   - Pour afficher toutes les valeurs dans le rapport, cliquez sur **Toutes les valeurs**.
   - Pour afficher les valeurs d'un compartiment spécifique, cliquez sur son nom.
   - Pour supprimer des valeurs d'un compartiment, sélectionnez les valeurs, puis faites-les glisser vers un autre compartiment ou vers **Valeurs sans compartiment**.

   Remarque: Vous pouvez compartimenter uniquement des valeurs de liste de sélection active. Les valeurs de liste de sélection inactive ne sont pas affichées.

6. Pour déplacer toutes les valeurs sans compartiment vers un compartiment nommé « Autres », activez `Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »`. Si cette option est désactivée, les valeurs sans compartiment s'affichent dans la colonne compartiment avec le nom de la valeur.
7. Cliquez sur **OK**.

Dans un rapport, les colonnes de compartiment de liste de sélection sont triées par l'emplacement du compartiment, comme indiqué dans la boîte de dialogue Modifier le champ de compartiment, suivies de « Autres » si l'option `Afficher les valeurs sans`

`compartiment dans « Autres »` est activée, ou des noms d'éléments de liste de sélection sans compartiment si l'option `Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »` est désactivée.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exemple de compartimentage de liste de sélection : Types de secteur d'activité

Exemple de compartimentage de liste de sélection : Types de secteur d'activité

Utilisez un champ de compartiment de liste de sélection pour trier vos comptes par secteur d'activité.

1. Créez ou modifiez un rapport sur des comptes standard, en vous assurant d'afficher au moins quelques enregistrements dans le rapport.
2. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers le rapport.
3. Dans Colonne source, sélectionnez `Secteur d'activité`.
4. Dans Nom du champ de compartiment, saisissez *`Types de secteur d'activité`*.
5. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *`TI`*.
6. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *`Bio technologie`*.
7. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *`Telecom`*.
8. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers les compartiments appropriés.
9. Activez `Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »`.
10. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Modification d'un champ de compartiment de liste de sélection

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Modification d'un champ de compartiment de texte

Un compartiment de texte facilite le classement des valeurs qui contiennent des termes ou des phrases.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Remarque: Les types de texte suivants ne peuvent pas être compartimentés.

- Zone de texte
- Zone de texte (long)
- Zone de texte (enrichi)
- Zone de texte (crypté)
- URL
- Date
- Date/heure

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ de texte :

1. Dans `Colonne source`, sélectionnez le champ que vous souhaitez compartimenter.
2. Saisissez un nom de champ de compartiment. Il s'affiche en tant que nom de colonne dans le rapport.

   Un champ de compartiment est destiné à contenir plusieurs compartiments. Par conséquent, le nom d'un champ de compartiment doit décrire la nature des compartiments. Par exemple, un champ de compartiment nommé « Région » peut contenir les compartiments « Est », « Ouest » et « Centre ».
3. Pour créer un compartiment, cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis saisissez son nom. Créez plusieurs compartiments pour regrouper vos enregistrements de rapport.
4. Pour rechercher une valeur spécifique dans la liste des valeurs, saisissez tout ou partie de son nom dans la case **Rechercher des valeurs**, puis cliquez sur **Rechercher**, ou laissez la case vide et cliquez sur **Rechercher**.

   La recherche renvoie jusqu'à 200 valeurs.
5. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers un compartiment. Pouvez également sélectionner des valeurs, cliquer sur **Déplacer vers**, puis sélectionner un compartiment ou saisir le nom d'un nouveau compartiment.

   Lors du compartimentage de valeurs, utilisez les fonctions ci-dessous selon vos besoins :

   - Utilisez Saisir des valeurs pour saisir le nom exact d'une valeur que vous souhaitez compartimenter ou pour compartimenter des valeurs qui peuvent être affichées ultérieurement dans votre rapport.
   - Pour afficher les valeurs d'un compartiment spécifique, cliquez sur son nom.
   - Pour supprimer des valeurs d'un compartiment, sélectionnez-les, sélectionnez **Déplacer vers**, puis sélectionnez un compartiment ou saisissez le nom d'un nouveau compartiment.
6. Pour déplacer toutes les valeurs sans compartiment vers un compartiment nommé « Autres », activez `Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »`. Si cette option est désactivée, les valeurs sans compartiment s'affichent dans la colonne compartiment avec le nom de la valeur.
7. Cliquez sur **OK**.

Dans un rapport, les colonnes de compartiment texte sont triées par ordre alphanumérique.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Saisie de valeurs pour des compartiments de texte

Exemple de compartimentage de texte : Comptes stratégiques

Saisie de valeurs pour des compartiments de texte

Un champ de compartiment de texte nécessite un nom descriptif et deux compartiments ou plus contenant des chaînes de texte.

Si vous connaissez la valeur exacte que vous souhaitez compartimenter, vous pouvez utiliser la fonction Saisir des valeurs afin de le compartimenter rapidement sans effectuer de recherche. Cette fonction est utile si votre rapport contient un grand nombre (plusieurs millions) de valeurs et que la recherche d'une valeur est lente. Cette méthode permet également de saisir et de compartimenter des valeurs qui peuvent être affichées ultérieurement dans votre rapport.

Dans le plan Modifier le champ de compartiment d'un champ de texte :

1. Cliquez sur **Saisir des valeurs**.
2. Sélectionnez le compartiment vers lequel vous souhaitez déplacer les valeurs. Si vous sélectionnez **Nouveau compartiment**, saisissez le nom du compartiment.
3. Saisissez une ou plusieurs valeurs dans la case. Saisissez des valeurs multiples sur plusieurs lignes.
4. Cliquez sur **Déplacer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Modification d'un champ de compartiment de texte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Exemple de compartimentage de texte : Comptes stratégiques

Utilisez un compartiment de texte pour trier les comptes dans des catégories générales sur lesquelles vous pouvez appliquer des actions.

1. Créez ou modifiez un rapport sur un compte standard, en vous assurant d'afficher au moins quelques enregistrements dans le rapport.
2. Dans le volet Champs du générateur de rapports, double-cliquez sur **Ajouter un champ de compartiment** ou faites-le glisser vers le rapport.
3. Dans Colonne source, sélectionnez `Nom du compte`.
4. Dans Nom du champ de compartiment, saisissez *`Stratégique`*.
5. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *`IBM`*.
6. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *`Dell`*.
7. Cliquez sur **Nouveau compartiment**, puis nommez le compartiment *`HP`*.
8. Pour afficher les valeurs disponibles, laissez la case **Rechercher des valeurs** vide, puis cliquez sur **Rechercher**.
9. Sélectionnez des valeurs et faites-les glisser vers les compartiments appropriés.
10. Activez `Afficher les valeurs sans compartiment dans « Autres »`.
11. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Modification d'un champ de compartiment de texte

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Le format de rapport joint permet de visualiser différents types d'information dans le même rapport. Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé.

Pour commencer à utiliser des rapports joints, créez ou modifiez un rapport existant dans le générateur de rapports, cliquez sur la liste déroulante **Format**, puis sélectionnez `Joint`.

Avec des rapports joints, vous pouvez effectuer la plupart des opérations disponibles avec des rapports récapitulatifs ou matriciels. Par exemple, vous pouvez rechercher, ajouter et supprimer des champs, résumer des champs, et exécuter et enregistrer des rapports.

Conseil: Vous pouvez afficher un rapport joint qui inclut un graphique dans un tableau de bord. Modifiez le composant de tableau de bord du rapport joint, puis sélectionnez **Utiliser un graphique tel que défini dans le rapport source**.

DANS CETTE SECTION :

1. Ajout d'un type de rapport à un rapport joint

   L'ajout d'un type de rapport vous permet d'élargir le jeu de données disponible pour l'analyse dans un rapport joint.
2. Modification du type de rapport principal

   Le type de rapport principal contrôle le nom des champs communs. Un rapport joint doit avoir un type de rapport principal. Vous pouvez modifier à tout moment le type de rapport principal.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

3. Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

   Vous pouvez ajouter des formules récapitulatives personnalisées standard ou inter-blocs pour des rapports joints afin de calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

4. Utilisation de blocs

   Les blocs permettent de créer différentes vues des informations contenues dans un rapport joint.

5. Fonctionnement des rapports joints

   Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé. Vous pouvez ajouter des types de rapport à un rapport joint s'ils partagent des relations avec un ou plusieurs objets en commun. Par exemple, si un rapport joint contient le type de rapport Opportunités, vous pouvez ajouter le type de rapport Requêtes, car les deux ont une relation avec l'objet Comptes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Génération d'un rapport

Fonctionnement des rapports joints

Ajout d'un type de rapport à un rapport joint

L'ajout d'un type de rapport vous permet d'élargir le jeu de données disponible pour l'analyse dans un rapport joint.

1. Sélectionnez `Joint` dans le menu du format du rapport.
2. Cliquez sur **Ajouter un type de rapport**.

   Le plan Ajouter un type de rapport supplémentaire affiche les types que vous pouvez ajouter au rapport existant.

3. Sélectionnez le type de rapport.

   Le plan affiche un message qui identifie les objets communs au type de rapport sélectionné et aux types déjà inclus dans le rapport.

4. Cliquez sur **OK**.

Le type de rapport supplémentaire est ajouté. Notez des points suivants :

- Un nouveau bloc s'affiche dans le rapport.
- Le volet Champs est mis à jour avec une nouvelle zone qui contient des champs uniques au type de rapport. Les champs communs à tous les types de rapport se trouvent dans la zone Champs communs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Fonctionnement des rapports joints

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Modification du type de rapport principal

Le type de rapport principal contrôle le nom des champs communs. Un rapport joint doit avoir un type de rapport principal. Vous pouvez modifier à tout moment le type de rapport principal.

Par défaut, le premier type que vous ajoutez au rapport est le principal.

Le type de rapport principal n'affecte pas les données disponibles pour la génération de rapports.

Modifiez le type de rapport principal en supprimant ses blocs. Pour supprimer un bloc, faites-le glisser vers le volet Champs. Si plusieurs blocs sont basés sur le type de rapport principal, vous devez tous les retirer.

Lorsque vous retirez le type de rapport principal, la sélection du nouveau type dépend du nombre de types que le rapport contient.

- Si le rapport contient deux types seulement, l'autre type de rapport devient automatiquement le principal.
- Si le rapport contient plus de deux types, une boîte de dialogue vous invite à sélectionner le nouveau type de rapport principal.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un bloc à un rapport joint

Ajout d'un type de rapport à un rapport joint

Que puis-je faire avec des rapports joints ?

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Vous pouvez ajouter des formules récapitulatives personnalisées standard ou inter-blocs pour des rapports joints afin de calculer des totaux supplémentaires basés sur les champs numériques disponibles dans le rapport.

1. Pour accéder au plan Ajouter une formule personnalisée du volet Fichiers, utilisez l'une des options ci-dessous.

Option	Description
Pour créer une formule récapitulative personnalisée standard	Accédez à la catégorie du type de rapport, puis double-cliquez sur **Ajouter une formule**
Pour créer une formule récapitulative personnalisée inter-blocs	Accédez à la catégorie Commun, puis double-cliquez sur **Ajouter une formule inter-blocs**

2. Saisissez le nom de la formule, tel que vous souhaitez l'afficher dans le rapport, et éventuellement une description.

   Le nom doit être unique.

3. Dans la liste déroulante `Format`, sélectionnez le type de données approprié à votre formule en fonction du résultat de votre calcul.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

4. Dans la liste déroulante `Décimales`, sélectionnez le nombre de décimales à afficher pour les types de données devise, nombre ou pourcentage. Ce paramètre est ignoré pour les champs devise dans les organisations qui utilisent plusieurs devises. Le paramètre `Décimales` s'applique en revanche à votre devise.
5. Définissez l'option `Emplacement d'affichage de cette formule`.

   La valeur calculée s'affiche dans le bloc de rapport, dans le Total général ou au niveau de regroupement global, selon votre sélection. Pour afficher le calcul de la formule à tous les niveaux, y compris dans le total général, sélectionnez `Tous les niveaux récapitulatifs`. Vous pouvez également sélectionner l'affichage du calcul à un niveau de regroupement global. Un rapport joint peut contenir trois regroupements globaux. Les regroupements s'appliquent à tous les blocs.
6. Pour élaborer la formule :
   a. Sélectionnez l'un des champs répertoriés dans la liste déroulante **Champs récapitulatifs**. Cette valeur de champ est utilisée dans la formule.

      Lors de la création d'une formule inter-blocs, les champs sont regroupés par bloc. Vous pouvez également utiliser la Recherche rapide pour retrouver un champ.

      Lors de la création d'une formule de type rapport unique, la liste affiche les champs numériques disponibles pour le type de rapport.

   b. Sélectionnez le type récapitulatif à utiliser dans la formule. Cette option n'est pas disponible pour le `Nombre d'enregistrements`.

Type récapitulatif	Description
Somme	La valeur de synthèse des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus grande valeur	La plus grande valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Plus petite valeur	La plus petite valeur des données d'un champ ou d'un groupe de champs.
Moyenne	La valeur moyenne des données d'un champ ou d'un groupe de champs.

   c. Cliquez sur **Opérateurs** pour ajouter des opérateurs à votre formule.
   d. Sélectionnez la catégorie de la fonction (Tout, Logique, Mathématique ou Récapitulatif), choisissez la fonction à utiliser dans votre formule, puis cliquez sur **Insérer**.
   e. Répétez ces étapes si nécessaire.
7. Cliquez sur **Vérifier la syntaxe** pour contrôler l'absence d'erreur dans la formule. Les erreurs sont mises en surbrillance par le curseur.
8. Cliquez sur **OK**. Votre formule est enregistrée uniquement lorsque vous enregistrez le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de formules dans des rapports
Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints
Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées
Exemples de rapports joints

Utilisation de blocs

Les blocs permettent de créer différentes vues des informations contenues dans un rapport joint.

DANS CETTE SECTION :

1. Ajout d'un bloc à un rapport joint
   L'ajout de blocs à des rapports joints permet de créer plusieurs vues des données incluses dans un seul rapport.
2. Réorganisation de blocs
   Vous pouvez réorganiser les blocs dans des rapports joints. La réorganisation des blocs affecte l'apparence des rapports, mais n'affectent pas les données contenues dans les blocs.
3. Renommage d'un bloc
   Vous pouvez renommer des blocs afin de présenter de façon plus conviviale les informations qu'ils contiennent.
4. Affichage et masquage du nombre d'enregistrements pour un bloc
   Vous pouvez afficher ou masquer le nombre d'enregistrements, ou le *décompte d'enregistrements*, pour chaque bloc d'un rapport joint. Par défaut, le décompte d'enregistrements est affiché pour chaque bloc dans le générateur de rapport et sur la page d'exécution des rapports.
5. Supprimer un bloc

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Ajout d'un bloc à un rapport joint

L'ajout de blocs à des rapports joints permet de créer plusieurs vues des données incluses dans un seul rapport.

1. Cliquez et maintenez un champ dans le volet Champs, puis faites-le glisser vers la zone vide du volet Aperçu.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

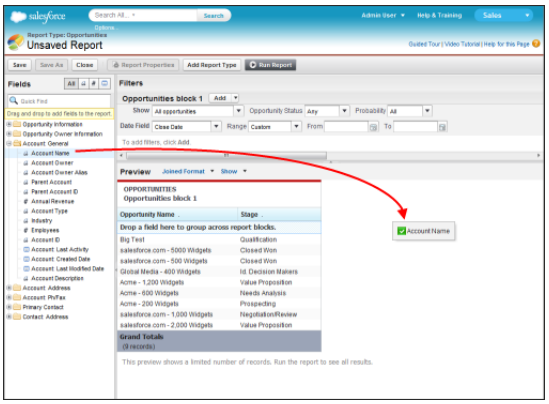
Disponible avec : **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

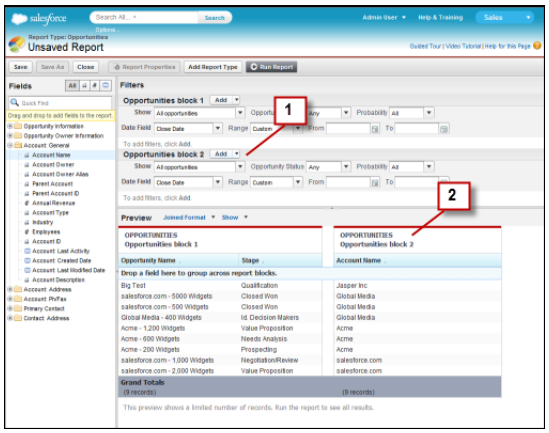
Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport



2. Déposez le champ pour créer le bloc.



Une fois le bloc ajouté, notez que les filtres standard et de champ du bloc supplémentaire sont ajoutés au volet Filtres (1). En outre, le nouveau bloc s'affiche dans le volet Aperçu (2).

Pour supprimer un bloc, cliquez sur ▼ dans l'en-tête du bloc, puis cliquez sur **Supprimer le bloc**. Vous pouvez également faire glisser le bloc vers le volet Champs.

Tenez compte des points suivants lors de l'utilisation de blocs.

- L'ajout d'un nouveau type de rapport à un rapport joint ajoute également un nouveau bloc.
- Vous devez sélectionner un champ dans une catégorie de type de rapport lors de la création d'un bloc. Vous ne pouvez pas utiliser un champ de la catégorie Commun. Par exemple, si votre rapport contient les deux types de rapport Opportunités et Requêtes, la sélection d'un champ de la catégorie Opportunités crée un nouveau bloc Opportunités, et la sélection d'un champ de la catégorie Requêtes crée un nouveau bloc Requêtes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un type de rapport à un rapport joint

Supprimer un bloc

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Utilisation de blocs

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Réorganisation de blocs

Vous pouvez réorganiser les blocs dans des rapports joints. La réorganisation des blocs affecte l'apparence des rapports, mais n'affectent pas les données contenues dans les blocs.

Lorsque vous réorganisez des blocs, leur numéro de change pas. Par exemple, si vous avez un rapport contenant trois blocs et que vous déplacez le bloc 1 vers son nouvel emplacement, à la droite du bloc 3, les blocs s'affichent désormais dans l'ordre bloc 2, bloc 3 et bloc 1. Pour éviter toute confusion, il est recommandé de renommer les blocs.

Lors de la réorganisation d'un bloc, vous le déplacez vers la gauche ou la droite d'un bloc existant. Vous ne pouvez pas le faire glisser vers une zone vide du volet Aperçu.

Pour réorganiser un bloc :

- Dans le volet Aperçu, faites glisser le bloc vers le côté gauche ou droit d'un bloc existant.

  Une barre bleue à côté du bloc indique un emplacement de dépôt acceptable.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Renommage d'un bloc

Utilisation de blocs

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

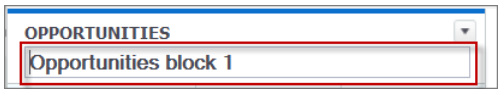
  Générateur de rapport

Renommage d'un bloc

Vous pouvez renommer des blocs afin de présenter de façon plus conviviale les informations qu'ils contiennent.

Lorsque vous ajoutez un bloc à un rapport joint, il est automatiquement nommé en fonction de son type et du nombre de blocs qu'il contient. Par exemple, si votre rapport contient deux blocs et que vous ajoutez un nouveau bloc basé sur le type de rapport Opportunités, il est renommé Opportunités bloc 3.

1. Cliquez sur le nom du bloc.
   Le nom s'affiche dans une zone de texte modifiable.



Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

2. Saisissez le nouveau nom.
3. Appuyez sur Entrée ou cliquez hors du bloc pour appliquer le nom.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de blocs

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Affichage et masquage du nombre d'enregistrements pour un bloc

Vous pouvez afficher ou masquer le nombre d'enregistrements, ou le *décompte d'enregistrements*, pour chaque bloc d'un rapport joint. Par défaut, le décompte d'enregistrements est affiché pour chaque bloc dans le générateur de rapport et sur la page d'exécution des rapports.

Vous pouvez masquer ou afficher le décompte d'enregistrements de deux façons.

- Cliquez sur la flèche dans l'en-tête du bloc (▾)) pour afficher le menu du bloc. La coche en regard de l'élément de menu **Décompte d'enregistrements** indique que le décompte d'enregistrements est activé pour le bloc. Cliquez sur **Décompte d'enregistrements** pour basculer entre l'affichage et le masquage du décompte.
- Lorsque vous avez masqué les détails d'un rapport, placez le curseur au-dessus de la colonne Décompte d'enregistrements pour afficher une flèche (▾).). Cliquez sur la flèche, puis sélectionnez **Supprimer la colonne**. Pour afficher de nouveau le décompte d'enregistrements, cliquez sur la flèche dans l'en-tête du bloc, puis sélectionnez **Décompte d'enregistrements**.

Remarque: Si vous n'avez synthétisé aucune ligne dans les blocs de votre rapport, mais masqué les détails du rapport et le nombre de lignes dans l'ensemble des blocs, vos blocs sont masqués sur la page d'exécution des rapports. Pour afficher les blocs, sélectionnez **Afficher les détails** dans la page d'exécution des rapports ou dans le générateur de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage et masquage des détails de rapport

Utilisation d'une fonction récapitulative dans une formule récapitulative personnalisée

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Supprimer un bloc

Pour supprimer un bloc d'un rapport joint, il existe deux méthodes.

- Cliquez sur la flèche dans l'en-tête du bloc (▼) pour afficher le menu du bloc, puis cliquez sur **Supprimer le bloc**.
- Cliquez et maintenez l'en-tête du bloc, puis faites-le glisser vers le volet Fichiers.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Utilisation de blocs

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Fonctionnement des rapports joints

Un rapport joint peut contenir des données de plusieurs types de rapport standard ou personnalisé. Vous pouvez ajouter des types de rapport à un rapport joint s'ils partagent des relations avec un ou plusieurs objets en commun. Par exemple, si un rapport joint contient le type de rapport Opportunités, vous pouvez ajouter le type de rapport Requêtes, car les deux ont une relation avec l'objet Comptes.

Un rapport joint comprend jusqu'à cinq *blocs* de rapport, que vous ajoutez au rapport afin de créer plusieurs vues de vos données. Pour chaque bloc, vous pouvez ajouter des champs standard et récapitulatifs, créer des formules récapitulatives personnalisées standard et inter-blocs, appliquer des filtres et trier des colonnes. Vous appliquez les regroupements à l'ensemble des blocs du rapport et ajoutez jusqu'à trois regroupements aux blocs, comme avec le format récapitulatif. Vous pouvez également ajouter un graphique à un rapport joint.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Chaque rapport joint a un type de rapport *principal*. Par défaut, de type principal est le premier ajouté au rapport. Dans le volet Champs, il est identifié par un point en regard de son nom. Par exemple, si vous créez le rapport joint en sélectionnant le type de rapport Opportunités, puis ajoutez le type Requêtes, Opportunités est le type de rapport principal.

Le type de rapport principal contrôle le nom des champs communs. Certains champs communs portent des noms différents ou s'affichent dans d'autres sections de types de rapport différents. Dans ces champs, cliquez sur ℹ pour afficher le nom du champ dans d'autres types de rapport.

Lorsqu'un rapport joint contient plusieurs types de rapport, certains champs sont identifiés en tant que champs *communs*. Un champ est commun lorsqu'il est partagé par tous les types de rapport ou lorsque tous les types de rapport partagent une relation de référence avec le champ. Ces champs s'affichent dans la zone Champs communs du volet Champs et peuvent être utilisés pour regrouper des blocs de rapport.

DANS CETTE SECTION :

1. Exemples de rapports joints
   La création d'une fiche d'évaluation des performances de représentants commerciaux, la révision de requêtes de support par statut et la prévision des encours d'opportunités sont des exemples d'opérations que vous pouvez effectuer avec des rapports joints.
2. Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints
   Deux types de formule récapitulative personnalisée sont disponibles avec des rapports joints : standard et inter-blocs.
3. Que puis-je faire avec des rapports joints ?
   La plupart des fonctionnalités disponibles avec les rapports récapitulatifs ou matriciels sont également disponibles pour les rapports joints, notamment la recherche, l'ajout et la suppression de champs, la synthèse de champs, et l'exécution et l'enregistrement de rapports. Toutefois, certaines fonctionnalités ne sont pas disponibles.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un type de rapport à un rapport joint

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Utilisation de blocs

Exemples de rapports joints

La création d'une fiche d'évaluation des performances de représentants commerciaux, la révision de requêtes de support par statut et la prévision des encours d'opportunités sont des exemples d'opérations que vous pouvez effectuer avec des rapports joints.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Création d'une fiche d'évaluation des performances des représentants

Une fiche d'évaluation des représentants permet à votre direction commerciale de comprendre les performances et les actions des représentants de votre organisation. Pour la créer, vous devez avoir trois types de rapport personnalisé, chacun créant une relation entre l'Utilisateur (en tant qu'objet principal) est l'un des trois objets suivants : Propriétaire de l'opportunité, Créateur de l'opportunité et Propriétaire de l'activité. Notez que dans cet exemples nous avons nommé les types de rapport personnalisé `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'opportunité`, `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le créateur de l'opportunité` et `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'activité`.

Commencez par créer un rapport personnalisé basé sur le type de rapport Utilisateur et Propriétaire de l'opportunité, puis ajoutez les types de rapport personnalisé Utilisateur et Créateur de l'opportunité et Utilisateur et Propriétaire de l'activité en tant que deux blocs différents. Regroupez ensuite par représentant (propriétaire de l'opportunité) et définissez les filtres en suivant la procédure.

Pour créer le rapport :

1. Créez un rapport en sélectionnant le type `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'opportunité`.
2. Sélectionnez `Joint` dans la liste déroulante **Format**.
3. Cliquez sur **Ajouter un type de rapport**.
4. Sélectionnez `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le créateur de l'opportunité`.
5. Cliquez de nouveau sur **Ajouter un type de rapport**, puis sélectionnez `Rapport personnalisé sur l'utilisateur et le propriétaire de l'activité`.

6. Regroupez les blocs par `Nom complet`.
7. Ajoutez des champs et des filtres supplémentaires au rapport selon vos besoins. Par exemple, vous pouvez modifier les filtres de date pour mettre l'accent sur les performances du représentant pendant une période spécifique. Pour inclure uniquement des représentants en tant que propriétaires d'opportunité, créez un filtre dans le filtre `Rôle : Nom` pour limiter les résultats aux utilisateurs dont le rôle contient « Ventes ».
8. Vous pouvez également nommer les blocs.
9. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

Révision des requêtes de support par statut

Vous pouvez également créer un rapport en comparant le nombre de requêtes de support nouvelles, fermées ou en cours par priorité. Le rapport contient un seul type de rapport standard : Requêtes. Commencez par créer le rapport, ajoutez-lui trois blocs, filtrez chaque bloc avec le statut approprié, puis utilisez le champ `Priorité` pour le regroupement.

Pour créer le rapport :

1. Créez un rapport en sélectionnant le type `Requêtes`.
2. Sélectionnez `Joint` dans la liste déroulante **Format**.
3. Retirez les champs inutiles en les faisant glisser vers le volet Champs.
4. Créez trois blocs, chacun contenant le `Numéro de requête` et le `Statut`, puis si nécessaire des champs `Propriétaire de requête`.
5. Pour chaque bloc, filtrez sur toutes les requêtes. Filtrez ensuite chaque bloc par `Statut`, comme suit :
   - Bloc 1 : *`Statut égal à Fermé`*
   - Bloc 2 : *`Statut égal à Nouveau`*
   - Bloc 3 : *`Statut différent de Fermé, Nouveau, Fermé dans le portail, Fermé — Premier appel`*
6. Regroupez les blocs par `Priorité`.
7. Vous pouvez également renommer les blocs.
8. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

Prédiction de l'en-cours des opportunités

Les formules récapitulatives personnalisées inter-blocs permettent de créer un rapport qui prévoit le chiffre d'affaires des opportunités futures en fonction des performances passées de vos commerciaux. Créer un rapport basé sur le type de rapport standard Opportunités, ajoutez trois blocs au rapport, filtrez chaque bloc par le statut approprié, puis créez une formule qui utilise les champs de différents blocs.

Pour créer le rapport :

1. Créez un rapport joint en sélectionnant le type `Opportunités`.
2. Retirez les champs inutiles en les faisant glisser vers le volet Champs.
3. Créez trois blocs, chacun contenant les champs `Nom de l'opportunité`, `Nom du compte` et `Montant`.
4. Pour chaque bloc, affichez `Toutes les opportunités`. Filtrez ensuite chaque bloc.

Bloc	Filtres
Bloc 1	*Statut de l'opportunité égal à Fermé* *Champ de date égal à Date de fermeture* *Plage égale à EX actuel et précédent* *Étape égale à Fermé perdu*
Bloc 2	*Statut de l'opportunité égal à Fermé gagné* *Champ de date égal à Date de fermeture* *Plage égale à EX actuel et précédent*
Bloc 3	*Champ de date égal à Date de fermeture* *Plage égale à Mois prochain* *Statut de l'opportunité égale à Ouvert*

5. Regroupez les blocs par `Prioritaire de l'opportunité`.
6. Renommez les blocs. Par exemple, « Fermé - Gagné », « Fermé - Perdu » et « Fermé le mois prochain ».
7. Créez une formule récapitulative personnalisée inter-blocs qui prédit le chiffre d'affaires à venir en fonction des performances passées des commerciaux :

```
[Closing Next Month]AMOUNT:SUM*([Closed - Won]RowCount/([Closed -
                                        Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount))
```

8. Ajoutez la formule à un ou à plusieurs blocs.
9. Vous pouvez également ajouter une formule récapitulative personnalisée inter-blocs qui calcule le ratio Gagné de chaque commercial :

```
[Closed - Won]RowCount/([Closed - Lost]RowCount+[Closed - Won]RowCount)
```

10. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

Ajout d'un graphique au rapport de prédiction des en-cours d'opportunité

Vous pouvez inclure un graphique à un rapport joint afin de représenter visuellement les données. Par exemple, vous pouvez ajouter un graphique au rapport de prédiction des en-cours d'opportunité qui montre le chiffre d'affaires actuel par rapport au chiffre d'affaires prévisionnel.

Pour ajouter le graphique :

1. Créez le rapport Prédiction de l'en-cours des opportunités.
2. Cliquez sur **Ajouter le graphique**.
3. Pour l'axe Y, sélectionnez `Fermé - Gagné - Somme du montant`.
4. Sélectionnez **Tracer des valeurs supplémentaires**.
5. Sélectionnez `Ligne` dans l'option d'affichage et `Chiffre d'affaires prévu` en tant que Valeur.

6. Cliquez sur l'onglet Mise en forme, puis saisissez `Chiffre d'affaires actuel et prévisionnel` comme titre du graphique.
7. Cliquez sur **OK**.
8. Cliquez sur **Enregistrer** ou sur **Exécuter le rapport**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un graphique à un rapport

Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints

Fonctionnement des rapports joints

Utilisation de blocs

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Formules récapitulatives personnalisées avec des rapports joints

Deux types de formule récapitulative personnalisée sont disponibles avec des rapports joints : standard et inter-blocs.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Formules récapitulatives personnalisées standard

Les formules récapitulatives personnalisées standard s'appliquent à un seul type de rapport et peuvent être ajoutées à des blocs basés sur ce type de rapport uniquement. Par exemple, une formule récapitulative créée pour le type de rapport Requêtes peut s'appliquer uniquement à des blocs Requêtes. Dans des rapports joints, les formules récapitulatives personnalisées prennent en charge les mêmes formats de données, options de formule, fonctions et emplacements d'affichage de calcul, comme dans des rapports récapitulatifs et matriciels.

Notez les points suivants en utilisant des formules récapitulatives personnalisées dans des rapports joints.

- Les formules ne sont pas automatiquement ajoutées au rapport lors de leur création. Pour ajouter une formule, faites-la glisser vers un bloc du même type de rapport.
- Lorsque vous ajoutez des formules récapitulatives personnalisées à un bloc, elles s'affichent à droite des champs standard, selon l'ordre dans lequel vous les avez ajoutées au bloc. Si vous ajoutez également des formules récapitulatives personnalisées inter-blocs, elles s'affichent à droite des formules standard.
- Les résultats des formules récapitulatives personnalisées sont affectés par les options de filtrage qui s'appliquent au bloc dans lequel elles se situent. Par conséquent, une même formule placée dans des blocs différents peut renvoyer des résultats divergents.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées à chaque bloc d'un rapport joint. Un rapport joint peut inclure au total 50 formules récapitulatives personnalisées.
- Chaque formule récapitulative personnalisée doit avoir un nom unique. Cependant, les formules récapitulatives personnalisées standard et inter-blocs peuvent porter le même nom.
- Les noms de formules récapitulatives personnalisées ne peuvent pas inclure des crochets ([ou]).

Formules récapitulatives personnalisées inter-blocs

Les formules récapitulatives personnalisées inter-blocs permettent de calculer des valeurs à travers plusieurs blocs dans un rapport joint. Par exemple, vous pouvez utiliser une formule inter-blocs pour calculer le ratio entre les opportunités ouvertes et fermées pour un compte, ou le ratio entre les affaires fermées et les objectifs commerciaux.

La création d'une formule inter-blocs est similaire à la création d'une formule standard. Les mêmes formats de données, options de formule, fonctions et emplacements d'affichage de calcul sont disponibles. La syntaxe de la formule est également semblable, à l'exception du bloc d'information qui est inclus. Par exemple, lors du calcul du ratio entre les opportunités et les requêtes pour chaque compte, la formule inclut également le titre du bloc : `[Opportunities block 1]RowCount / [Cases block 2]RowCount`. Notez que si vous oubliez le titre du bloc, un message d'erreur s'affiche lors de la vérification de la syntaxe de la formule ou de l'enregistrement de la formule.

Notez les points suivants lors de l'utilisation de formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.

- Vous pouvez ajouter une formule récapitulative personnalisée inter-blocs à n'importe quel bloc du rapport.
- Les formules inter-blocs ne sont pas automatiquement ajoutées au rapport lors de leur création. Pour ajouter une formule, faites-la glisser vers un bloc.
- Lorsque vous ajoutez des formules inter-blocs à un bloc, elles s'affichent à droite des formules standard, selon l'ordre dans lequel vous les avez ajoutées au bloc.
- Les résultats des formules inter-blocs sont affectés par les options de filtrage qui s'appliquent au bloc dans le rapport. Par conséquent, une même formule inter-blocs peut renvoyer des résultats différents lorsque vous modifiez les options de filtrage.
- Chaque rapport joint peut avoir jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.
- La suppression d'un bloc utilisé dans une formule inter-blocs entraîne également sa suppression du volet Champs et de tout bloc qui la contient.
- Chaque formule inter-blocs doit avoir un nom unique. Cependant, les formules récapitulatives personnalisées standard et inter-blocs peuvent porter le même nom.
- Les noms de formules inter-blocs ne peuvent pas inclure des crochets ([ou]).

CONSULTER ÉGALEMENT :

Élaboration d'une formule récapitulative personnalisée

Tirer le meilleur parti des formules récapitulatives personnalisées

Exemples de rapports joints

Création d'une formule récapitulative personnalisée pour un rapport joint

Que puis-je faire avec des rapports joints ?

La plupart des fonctionnalités disponibles avec les rapports récapitulatifs ou matriciels sont également disponibles pour les rapports joints, notamment la recherche, l'ajout et la suppression de champs, la synthèse de champs, et l'exécution et l'enregistrement de rapports. Toutefois, certaines fonctionnalités ne sont pas disponibles.

Vous ne pouvez pas exécuter les actions suivantes avec des rapports joints :

- Ajouter des champs compartimentés.
- Ajouter des filtres croisés.
- Glisser-déposer des filtres depuis le volet Champs vers le volet Filtre.
- Appliquer une sélection conditionnelle.
- Modifier la hiérarchie de rapports d'opportunité ou d'activité.
- Créer des instantanés de rapport basés sur des rapports joints.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Remarque:

- Pour permettre aux utilisateurs de créer et de modifier des rapports joints, le générateur de rapport doit être activé pour l'ensemble de votre organisation. Lorsque le générateur de rapport n'est pas activé, les utilisateurs peuvent exécuter des rapports joints, mais ne peuvent pas en créer.
- Les rapports joints nécessitent l'activation du nouveau thème de l'interface utilisateur. Les utilisateurs qui n'ont pas le nouveau thème activé ne peuvent pas créer, modifier ou exécuter des rapports joints.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge pour les rapports joints.
- Vous ne pouvez pas filtrer les données dans un rapport joint d'une vue de tableau de bord, ni ajouter un filtre à un tableau de bord qui contient uniquement des rapports joints.

Types de rapport standard qui ne peuvent pas être utilisés dans des rapports joints

- Comptes et contacts
  - Historique des Comptes
  - Propriétaires du compte*
  - Historique des contacts
- Activités
  - Mes demandes d'approbation déléguées*
- Administratif
  - Toutes les demandes d'approbation en attente*
  - Utilisation de l'API les 7 derniers jours*
- Campagne
  - Répercussions de la campagne*
  - Membre de la campagne
  - Analyse du membre de la campagne*
  - Campagnes avec des opportunités influencées
- Contrat
  - Historique du contrat
  - Historique des commandes
- Support client
  - Historique de requête
  - Utilisation du libre-service
  - Historique de la solution
- Fichier et contenu
  - Auteurs de contenu
  - Période de publication du contenu
  - Téléchargements de fichiers et de contenus
  - Engagement de fichiers et de contenus
  - Liens de fichier et de contenu

  - Administrateurs de bibliothèque
  - Contenu de bibliothèque
  - Téléchargements de contenu les plus fréquents
  - Contenu ayant le plus grand nombre d'abonnements
  - Contenu périmé
- Prévisions
  - Prévisions personnalisables : Historique des prévisions
  - Prévisions personnalisables : Résumé prévisionnel
  - Prévisions personnalisables : Prévisions d'opportunité
  - Historique des prévisions
  - Prévisions
  - Quota contre Réel*
- Piste
  - Pistes - Toutes
  - Historique des pistes
  - Statut de la piste*
- Opportunité
  - Opportunités associées à des rôles du contact et à des produits
  - Opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits
  - Historique du champ d'opportunité
- Catalogues de prix, produits et actifs
  - Actifs sans produits*

Remarque:

- Il est possible que vous n'ayez pas accès à tous les types de rapport répertoriés. Certains facteurs peuvent affecter les types de rapport que vous affichez, tels que les fonctionnalités activées par votre organisation et la configuration de la visibilité des dossiers du rapport par votre administrateur. Assurez-vous avec votre administrateur qu'aucun type de rapport qui doit être affiché n'est masqué.
- Si votre organisation a renommé des objets standard, les noms des types de rapport standard incluent le nom de votre organisation au lieu du nom d'origine. Par exemple, si votre organisation a renommé l'objet « Opportunité » en « Affaire », le type de rapport standard « Historique du champ Opportunité » est renommé « Historique du champ Affaire ».
- Dans cette liste, les types de rapport marqués par un astérisque (*) ne sont pas disponibles lors de la création d'un rapport. A la place, vous y accédez en personnalisant les rapports standard, qui se trouvent dans des dossiers sous l'onglet Rapports.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Sélection d'un type de rapport
Modification du type de rapport principal
Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint
Types de rapport standard

Affichage des données de rapport dans des graphiques

Pour aider les lecteurs à comprendre rapidement vos données, affichez-les sous forme graphique. Les graphiques s'affichent juste au-dessus du tableau du rapport. Ils offrent aux utilisateurs une vue d'ensemble de vos données avant d'en étudier les détails. Utilisez des graphiques en courbe pour suivre les modifications dans le temps, ou des graphiques à barres ou à secteurs pour comparer des valeurs temporelles. Les graphiques peuvent également s'afficher dans des composants de tableaux de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. Ajout d'un graphique à un rapport
   Ajoutez un graphique pour offrir aux utilisateurs une représentation visuelle qui facilite la compréhension des données de votre rapport.
2. Propriétés de graphique
   Vous pouvez ajouter un graphique à tout récapitulatif standard ou personnalisé ou à tout rapport matriciel. Les propriétés de graphique spécifient les données affichées dans le graphique, ses étiquettes et couleurs, et toute sélection conditionnelle que vous appliquez.
3. Présentation de données efficace avec des graphiques
   Lors de l'ajout d'un graphique à un rapport, des éléments, tels que les valeurs négatives, les valeurs élevées ou petites, les formules récapitulatives personnalisées et la sécurité au niveau du champ, peuvent affecter la présentation des graphiques. Un changement de format de rapport, de regroupements et de blocs affecte également les graphiques.
4. Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique
   Un *graphique de combinaison* trace plusieurs jeux de données dans un graphique unique. Chaque jeu de données est basé sur un champ différent, afin de faciliter la comparaison des données. Vous pouvez également combiner certains types de graphique afin de présenter les données de diverses façons dans un graphique unique.
5. Exemples de graphiques de combinaison
   Utilisez un graphique de combinaison pour afficher des valeurs multiples sur une plage d'axes unique, afficher deux types de graphiques ensemble ou comparer deux valeurs récapitulatives continues.
6. Options de mise en forme des graphiques

CONSULTER ÉGALEMENT :

Présentation de données efficace avec des graphiques

Ajout d'un graphique à un rapport

Propriétés de graphique

Exemples de graphiques de combinaison

Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique

Ajout d'un graphique à un rapport

Ajoutez un graphique pour offrir aux utilisateurs une représentation visuelle qui facilite la compréhension des données de votre rapport.

Remarque: Votre rapport doit comporter au moins un regroupement pour pouvoir ajouter un graphique.

Pour créer ou modifier un graphique :

1. Cliquez sur **Ajouter un graphique** dans le générateur de rapport. Pour les graphiques existants, cliquez sur **Modifier un graphique**.
2. Sélectionnez un type de graphique.
3. Saisissez les paramètres appropriés sous l'onglet Données du graphique pour le type de graphique sélectionné.
4. Saisissez les paramètres appropriés sous l'onglet Mise en forme.
5. Cliquez sur **OK**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Présentation de données efficace avec des graphiques

Génération d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Propriétés de graphique

Vous pouvez ajouter un graphique à tout récapitulatif standard ou personnalisé ou à tout rapport matriciel. Les propriétés de graphique spécifient les données affichées dans le graphique, ses étiquettes et couleurs, et toute sélection conditionnelle que vous appliquez.

Remarque: Cette rubrique s'applique uniquement si vous n'utilisez pas le générateur de rapport. Le *Générateur de rapport* est un éditeur visuel de rapports.

Pour personnaliser les propriétés de graphique, cliquez sur **Ajouter un graphique** ou **Modifier le graphique** dans un rapport matriciel ou récapitulatif, puis utilisez les champs des onglets Données de rapport et Mise en forme.

Pour consulter les limites, des considérations et des conseils, reportez-vous à Présenter efficacement des données avec des graphiques à la page 365.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

Paramètres de données de graphique

Ces options permettent de contrôler les données affichées dans votre graphique.

Champ	Description
`Type de graphique`	Sélectionnez le type de graphique à utiliser lors de la représentation des données dans votre rapport. Le type de graphique que vous sélectionnez détermine les propriétés de graphique disponibles à définir.
`Axe X` et `Axe Y`	Sélectionnez les valeurs à afficher sur les axes du graphique. Selon le type du graphique, les valeurs des axes peuvent correspondre à un

Champ	Description
	nombre d'enregistrements, à des champs récapitulatifs ou à des regroupements définis dans le rapport. Remarque: Si l'axe Y correspond à une formule récapitulative personnalisée dont l'option `Emplacement d'affichage de cette formule` est définie à un niveau de regroupement différent de `Tous les niveaux récapitulatifs`, l'axe X et la sélection Regroupements doit correspondre au niveau de regroupement de cette formule récapitulative personnalisée.
`Graphique de combinaison`	Sélectionnez cette option pour tracer des valeurs supplémentaires dans ce graphique. Le type de graphique que vous sélectionnez doit autoriser les graphiques de combinaison.
`Regroupements`	Sélectionnez le mode de regroupement des informations dans le graphique. Vous pouvez sélectionner uniquement un regroupement défini dans le rapport. Pour les graphiques à barres et à colonnes, cliquez sur une icône pour sélectionner le regroupement affiché : côte à côte, empilé ou empilé à 100 %. Pour les graphiques en courbes simples ou groupées, vous pouvez sélectionner `Cumulé`.
`Valeurs`	Sélectionnez les valeurs à afficher dans votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir.
`Sections`	Sélectionnez les sections à afficher dans votre graphique à secteurs ou en anneau.
`Segments`	Sélectionnez les segments à afficher dans votre graphique en entonnoir.

Présentation d'un graphique

Contrôlez l'aspect et le comportement des graphiques à l'aide de ces options.

Champ	Description
`Titre du graphique`	Saisissez le nom du graphique.
`Couleur du titre`	Sélectionnez la couleur du titre de votre graphique.
`Taille du titre`	Sélectionnez la taille de police du titre de votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
`Couleur du texte`	Sélectionnez la couleur du texte et des étiquettes dans votre graphique.
`Taille du texte`	Sélectionnez la taille de police du texte et des étiquettes dans votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
`Fondu en arrière-plan`	Choisissez le sens du dégradé de couleurs en arrière-plan. Sélectionnez également une `Couleur de départ` et une `Couleur de fin` pour le dégradé. Utilisez le blanc si vous ne souhaitez pas appliquer de dégradé.
`Position de la légende`	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
`Combiner les petits groupes dans Autres`	Combinez tous les groupes inférieurs ou égaux à 3 % du total dans un seul secteur ou segment « Autres ». Désactivez cette option pour afficher toutes les valeurs individuelles dans le graphique. Elle s'applique

Champ	Description
	uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Cette option est activée par défaut pour les graphiques à secteurs et en anneau, et désactivée pour les graphiques en entonnoir.
`Plage d'axe X ou Y`	Choisissez une plage d'axe manuelle ou automatique pour les graphiques à barres, en courbes ou à colonnes. Si vous choisissez une plage manuelle, saisissez les valeurs d'axe minimale et maximale à afficher. Si des points de données se situent hors de la page définie, l'axe s'agrandit automatiquement pour inclure ces valeurs lors de la génération du graphique.
`Afficher l'étiquette de l'axe`	Affichez les étiquettes de chaque axe de votre graphique. Ceci s'applique uniquement aux graphiques en barres et en courbes.
`Afficher les étiquettes`	Affichez les étiquettes de votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir.
`Afficher le % de groupes`	Affichez la valeur en pourcentage de chaque groupe dans le graphique.
`Afficher les valeurs de l'axe X ou Y`	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans les axes du graphique. Applicable uniquement à certains graphiques en barres horizontales et en colonnes verticales.
`Afficher les valeurs`	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.
`Afficher le % de sections`	Affichez la valeur en pourcentage de chaque section de graphiques à secteurs ou en anneau.
`Afficher le total`	Affichez la valeur du total dans le graphique en anneau.
`Afficher le % de segments`	Affichez la valeur en pourcentage de chaque segment dans les graphiques en entonnoir.
`Afficher les détails lors du survol`	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé lors de l'affichage de graphiques contenant plus de 200 points de données.
`Taille du graphique`	Sélectionnez la taille du graphique, de minuscule à très grand.
`Position du graphique`	Placez le graphique au-dessus ou en-dessous du rapport.

Sélection conditionnelle

Sélectionnez les valeurs de champ dans les rapports récapitulatifs ou matriciels en fonction des plages et des couleurs que vous spécifiez. Pour activer la sélection conditionnelle, votre rapport doit contenir au moins un champ récapitulatif ou une formule récapitulative personnalisée.

Champ	Description
Récapitulatif	Sélectionnez un champ récapitulatif dont vous souhaitez représenter les plages de chiffres par des couleurs.
Couleur inférieure	Sélectionnez la couleur représentant les données inférieures à la valeur du Point de rupture inférieur.
Point de rupture inférieur	Nombre correspondant au seuil entre la Couleur inférieure et la Couleur centrale. Les valeurs identiques au Point de rupture inférieur sont affichées en tant que Couleur centrale.
Couleur centrale	Sélectionnez la couleur représentant les données comprises entre les valeurs du Point de rupture inférieur et du Point de rupture supérieur.
Point de rupture supérieur	Nombre correspondant au seuil entre la Couleur centrale et la Couleur supérieure. Les valeurs identiques au Point de rupture supérieur sont affichées en tant que Couleur supérieure.
Couleur supérieure	Sélectionnez la couleur représentant les données supérieures à la valeur du Point de rupture supérieur.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des rapports

Présentation de données efficace avec des graphiques

Lors de l'ajout d'un graphique à un rapport, des éléments, tels que les valeurs négatives, les valeurs élevées ou petites, les formules récapitulatives personnalisées et la sécurité au niveau du champ, peuvent affecter la présentation des graphiques. Un changement de format de rapport, de regroupements et de blocs affecte également les graphiques.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

- Un graphique peut inclure plus de 250 groupes ou 4 000 valeurs. Si un message d'erreur indique que le nombre de groupes ou de valeurs à tracer dans votre graphique est trop important, ajustez les filtres du rapport afin de réduire ce nombre. Dans les graphiques de combinaison, tous les groupes et valeurs sont compris dans le total.
- Si vous perdez l'accès à un champ utilisé dans un graphique, vous pouvez utiliser un autre champ à sa place. Si aucun champ n'est disponible, le nombre d'enregistrements est utilisé.
- Il est possible de personnaliser la précision de décimales dans les graphiques. Les valeurs numériques et de devise sont arrondies à deux décimales. Les valeurs en pourcentage sont arrondies à une décimale.
- Si les valeurs numériques sont trop grandes ou trop petites, elles s'affichent en notation scientifique. Par exemple, le chiffre 5 750 000 000 est affiché 5,75E9 et -0,0000000061 est affiché -6,1E-9.
- Les valeurs négatives sont affichées dans tous les graphiques en courbes et dans les graphiques à barres et à colonnes non empilées. Dans les graphiques à secteurs, en anneau, en entonnoir et empilés, les valeurs négatives ne sont pas affichées. Les regroupements contenant des valeurs négatives sont affichés dans la légende et les valeurs négatives sont reflétées dans le calcul de toutes les valeurs récapitulatives, y compris le total des graphiques en anneau.
- Lors de la création de graphiques, ne regroupez pas par un champ d'objet enfant et ne faites pas la somme par un champ d'objet parent. Cette pratique est imprécise. Dans un graphique en anneau, le total affiché risque d'être différent de la somme des secteurs.
- Les graphiques de tableau de bord et de rapport qui montrent des valeurs à partir de formules récapitulatives personnalisées, affichent les décimales en utilisant votre paramètre de devise par défaut au lieu du paramètre de la formule. Par exemple, si la formule

récapitulative ne spécifie aucune décimale, les colonnes ne montrent pas les décimales, mais les valeurs de graphique affichent les décimales spécifiées dans votre devise par défaut (généralement deux décimales). Cette règle s'applique aux devises, aux chiffres et aux pourcentages.

- Avec les rapports joints, les noms de champs récapitulatifs contiennent le nom du champ et le nom du bloc. Par exemple, si vous avez synthétisé le champ Montant dans le bloc 1, il s'affiche sous la forme `Bloc 1 — Montant total` dans l'éditeur de graphique. Une formule récapitulative personnalisée inter-blocs ou standard contient le nom du bloc lorsque la formule figure dans plusieurs blocs.
- Lorsqu'un rapport contient déjà un graphique, la modification du format du rapport ou la suppression de blocs, de regroupements ou de champs récapitulatifs produit les effets décrits dans le tableau suivant.

Lorsque vous effectuez cette modification...	L'effet de produit est...
Modifier le format de récapitulatif, matriciel ou joint en tabulaire	Tous les graphiques sont supprimés du rapport.
Modifier le format de récapitulatif en matriciel	Le premier regroupement récapitulatif devient le premier regroupement de lignes. Le deuxième devient le premier regroupement de colonnes. Le troisième devient le deuxième regroupement de lignes. Le graphique reste inchangé.
Modifier le format de matriciel en récapitulatif	Le premier regroupement de lignes devient le premier regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de lignes devient le *troisième* regroupement récapitulatif. Le premier regroupement de colonnes devient le *deuxième* regroupement récapitulatif. Le deuxième regroupement de colonnes est supprimé. Si le graphique utilise le deuxième regroupement de colonnes, ce regroupement est remplacé par le premier champ récapitulatif disponible qui n'est pas déjà utilisé dans le graphique.
Modifier le format de récapitulatif ou matriciel en joint	Le rapport existant devient le premier bloc et le graphique reste dans le rapport. Si le rapport matriciel utilise le deuxième regroupement de colonnes, ce regroupement est remplacé par le premier champ récapitulatif disponible qui n'est pas déjà utilisé dans le graphique. Si le rapport récapitulatif ou matriciel comprend un regroupement d'un champ de compartiment, le regroupement est remplacé par le regroupement disponible suivant qui n'est pas déjà utilisé dans le graphique.
Modifier le format de joint en récapitulatif ou matriciel	Le premier bloc devient le rapport, les regroupements et le graphique sont conservés. Si le graphique de la version jointe contient des champs récapitulatifs du premier bloc, ils sont conservés dans le graphique du rapport récapitulatif. Les récapitulatifs d'autres blocs sont supprimés du graphique.
Supprimer un bloc contenant un champ récapitulatif d'un rapport joint	Le champ récapitulatif est remplacé par le champ récapitulatif disponible suivant. Si aucun autre champ récapitulatif n'est disponible, le champ d'origine est remplacé par le nombre d'enregistrements du premier bloc restant. La suppression de tous les blocs d'un rapport supprime entièrement le graphique.
Supprimer un regroupement utilisé dans le graphique	Le regroupement est remplacé par le regroupement disponible suivant. Si tous les regroupements sont supprimés, le graphique est également supprimé. Notez que les regroupements peuvent être supprimés automatiquement lorsque vous ajoutez un type de rapport à un rapport joint ou si un champ devient indisponible, par exemple, en raison de la sécurité au niveau du champ.

Lorsque vous effectuez cette modification...	L'effet de produit est...
Supprimer un champ récapitulatif utilisé dans le graphique (y compris des récapitulatifs personnalisés et inter-blocs)	Le champ récapitulatif est remplacé par le champ récapitulatif disponible suivant. Si aucun autre champ récapitulatif n'est disponible, le champ est remplacé par le nombre d'enregistrements du rapport ou du premier bloc. Notez que les champs récapitulatifs peuvent être supprimés automatiquement, par exemple, en raison de la sécurité au niveau du champ ou lors de la modification du format du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un graphique à un rapport

Options de mise en forme des graphiques

Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique

Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique

Un *graphique de combinaison* trace plusieurs jeux de données dans un graphique unique. Chaque jeu de données est basé sur un champ différent, afin de faciliter la comparaison des données. Vous pouvez également combiner certains types de graphique afin de présenter les données de diverses façons dans un graphique unique.

Les graphiques de combinaison permettent d'effectuer les opérations suivantes :

- Ajouter une ligne à un graphique en courbes, à colonnes verticales, à colonnes verticales groupées ou à colonnes verticales empilées existant.
- Ajouter une courbe de cumul à un graphique en courbes cumulées existant.
- Ajouter jusqu'à trois colonnes en plus à un graphique à colonnes verticales.
- Ajouter jusqu'à trois barres en plus à un graphique à barres horizontales.

Par exemple, si vous êtes responsable commercial, vous pouvez afficher « Montant des en-cours » sur une courbe et « Nombre d'affaires ouvertes » sous forme de barres verticales, dans le même graphique.

1. Modifiez le graphique de n'importe quel rapport récapitulatif ou matriciel, ou modifiez un composant de tableau de bord qui affiche un rapport récapitulatif ou matriciel.
2. Sélectionnez un type de graphique qui autorise les graphiques de combinaisons :
   - Graphique à barres
   - Graphique à colonnes
   - Graphique à colonnes groupées
   - Graphique à colonnes empilées
   - Graphique en courbes
   - Graphique en courbes cumulées
3. Sélectionnez la case **Tracer des valeurs supplémentaires**. L'aperçu du graphique est mis à jour durant la configuration de votre graphique de combinaison.
4. Pour tracer dans le graphique, sélectionnez une `Valeur`.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

5. Sélectionnez une option d'`affichage`. Les options disponibles diffèrent selon votre type de graphique et si vous modifiez un graphique ou un composant de tableau de bord.
   - Pour des colonnes ou des barres, cliquez sur les liens **Ajouter une barre** ou **Ajouter une colonne** afin d'ajouter jusqu'à trois ensembles.
   - Lors de l'ajout d'une ligne à un graphique à colonnes verticales, sélectionnez **Utiliser un deuxième axe** pour afficher un axe séparé sur la ligne ajoutée à droite du graphique à colonnes. Un axe séparé permet de distinguer des valeurs qui comprennent différentes plages ou unités.

     Remarque: La sélection de l'option **Utiliser un deuxième axe** augmente le nombre de valeurs disponibles dans la liste déroulante `Valeur`. Sans cette option, vous pouvez sélectionner uniquement des valeurs du même type que l'axe Y principal, par exemple nombre, devise ou pourcentage. Cette option est disponible pour certains graphiques de combinaison seulement.

6. Une fois le rapport configuré, cliquez sur **Exécuter le rapport** ou sur **Enregistrer**.

Remarque:

- Si vous perdez l'accès à un champ utilisé dans un graphique, vous pouvez utiliser un autre champ à sa place. Si aucun champ n'est disponible, le nombre d'enregistrements est utilisé.
- Les axes X et Y ne doivent pas être définis sur *`Auto`*. S'ils sont définis sur *`Auto`*, vous ne pouvez pas tracer le graphique.
- La navigation descendante ne fonctionne pas pour les graphiques de combinaison dans les tableaux de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un graphique à un rapport

Exemples de graphiques de combinaison

Exemples de graphiques de combinaison

Utilisez un graphique de combinaison pour afficher des valeurs multiples sur une plage d'axes unique, afficher deux types de graphiques ensemble ou comparer deux valeurs récapitulatives continues.

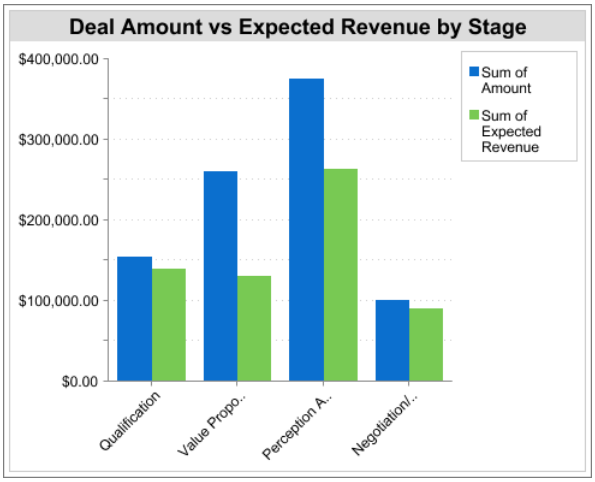
Un *graphique de combinaison* trace plusieurs jeux de données dans un graphique unique.

Colonne-sur-colonne

Ajouter des colonnes à un graphique à colonnes pour montrer des valeurs multiples sur une seule plage d'axe.

Pour créer le graphique de cet exemple, sélectionnez le type de graphique à colonnes verticales, définissez le montant total des opportunités sur l'`Axe Y`, les étapes sur l'`Axe X` et utilisez l'option **Tracer des valeurs supplémentaires** pour ajouter le total du chiffre d'affaires attendu dans une colonne.

Vous pouvez rapidement comparer les valeurs réelles et les valeurs attendues de chaque étape.

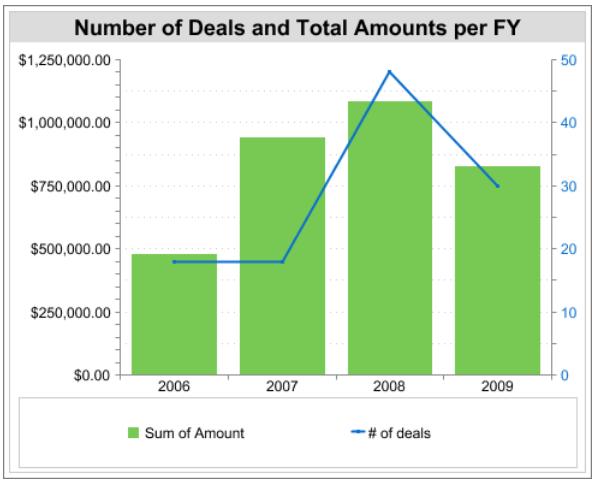


Ligne-sur-colonne

Ajouter une ligne à un graphique à colonnes pour montrer ensemble deux types de graphique. L'utilisation d'un deuxième axe permet d'ajouter différents types de valeurs au graphique.

Pour créer le graphique de cet exemple, sélectionnez le type de graphique à colonnes verticales, définissez le montant total des opportunités sur l'`Axe Y`, l'exercice fiscal sur l'`Axe X` et utilisez l'option **Tracer des valeurs supplémentaires** pour ajouter le nombre d'affaires sur une ligne. Les différents types de valeurs récapitulatives sont disponibles dans la liste déroulante `Valeurs` uniquement si vous sélectionnez **Utiliser un deuxième axe**.

Vous pouvez afficher le montant total et le nombre d'affaires de chaque exercice fiscal dans un seul graphique.

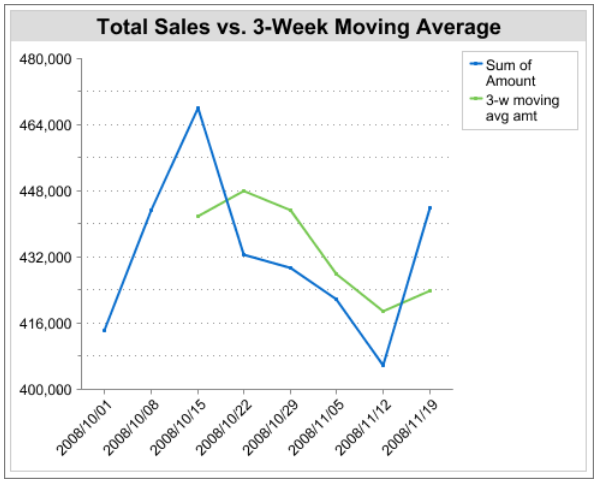


Ligne-sur-ligne

Ajouter une ligne à un graphique en courbes pour comparer deux valeurs récapitulatives continues.

Pour créer le graphique de cet exemple, définissez une formule récapitulative personnalisée pour calculer la moyenne mobile sur trois semaines des montants d'opportunités, sélectionnez le type de graphique en courbes, définissez le total des opportunités sur l'`Axe Y`, la date sur l'`Axe X` et sélectionnez l'option **Tracer des valeurs supplémentaires** afin d'ajouter la moyenne mobile sur trois semaines sur une ligne.

Vous pouvez comparer les ventes au pourcentage mobile sur une période donnée.



La formule récapitulative personnalisée utilisée dans cet exemple est la suivante :

```
(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM+ PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c) + PREVGROUPVAL(OppProductTrends__c.Amount__c:SUM,
OppProductTrends__c.as_of_date__c,2))/3
```

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des jeux de données différents dans un seul graphique

Options de mise en forme des graphiques

Contrôlez l'aspect et le comportement des graphiques à l'aide de ces options.

Champ	Description
`Titre du graphique`	Saisissez le nom du graphique.
`Couleur du titre`	Sélectionnez la couleur du titre de votre graphique.
`Taille du titre`	Sélectionnez la taille de police du titre de votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
`Couleur du texte`	Sélectionnez la couleur du texte et des étiquettes dans votre graphique.
`Taille du texte`	Sélectionnez la taille de police du texte et des étiquettes dans votre graphique. La taille maximale est 18. Les valeurs supérieures sont affichées à 18 points.
`Fondu en arrière-plan`	Choisissez le sens du dégradé de couleurs en arrière-plan. Sélectionnez également une `Couleur de départ` et une `Couleur de fin` pour le dégradé. Utilisez le blanc si vous ne souhaitez pas appliquer de dégradé.
`Position de la légende`	Choisissez l'emplacement de la légende dans à votre graphique.
`Combiner les petits groupes dans Autres`	Combinez tous les groupes inférieurs ou égaux à 3 % du total dans un seul secteur ou segment « Autres ». Désactivez cette option pour afficher toutes les valeurs individuelles dans le graphique. Elle s'applique uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Cette option est activée par défaut pour les graphiques à secteurs et en anneau, et désactivée pour les graphiques en entonnoir.

Champ	Description
Plage d'axe X ou Y	Choisissez une plage d'axe manuelle ou automatique pour les graphiques à barres, en courbes ou à colonnes. Si vous choisissez une plage manuelle, saisissez les valeurs d'axe minimale et maximale à afficher. Si des points de données se situent hors de la page définie, l'axe s'agrandit automatiquement pour inclure ces valeurs lors de la génération du graphique.
Afficher l'étiquette de l'axe	Affichez les étiquettes de chaque axe de votre graphique. Ceci s'applique uniquement aux graphiques en barres et en courbes.
Afficher les étiquettes	Affichez les étiquettes de votre graphique à secteurs, en anneau ou en entonnoir.
Afficher le % de groupes	Affichez la valeur en pourcentage de chaque groupe dans le graphique.
Afficher les valeurs de l'axe X ou Y	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans les axes du graphique. Applicable uniquement à certains graphiques en barres horizontales et en colonnes verticales.
Afficher les valeurs	Affichez les valeurs d'enregistrements individuels ou de groupes dans le graphique. Ceci s'applique uniquement à certains types de graphiques.
Afficher le % de sections	Affichez la valeur en pourcentage de chaque section de graphiques à secteurs ou en anneau.
Afficher le total	Affichez la valeur du total dans le graphique en anneau.
Afficher le % de segments	Affichez la valeur en pourcentage de chaque segment dans les graphiques en entonnoir.
Afficher les détails lors du survol	Affichez les valeurs, les étiquettes et les pourcentages lors du survol des graphiques. Les détails de survol dépendent du type de graphique. Les pourcentages s'appliquent uniquement aux graphiques à secteurs, en anneau ou en entonnoir. Le survol est désactivé lors de l'affichage de graphiques contenant plus de 200 points de données.
Taille du graphique	Sélectionnez la taille du graphique, de minuscule à très grand.
Position du graphique	Placez le graphique au-dessus ou en-dessous du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un graphique à un rapport

Affichage des données de rapport dans des tableaux

Pour aider les lecteurs à parcourir les données, essayez de masquer des pages et des plages, de limiter le nombre de résultats renvoyés et de souligner les données avec des couleurs. Vous pouvez également afficher votre tableau dans un composant de tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. Affichage et masquage des détails de rapport
   Vous pouvez afficher ou masquer les détails de rapports à partir de la page d'exécution des rapports ou du générateur rapport. Lorsque vous masquez les détails, les enregistrements individuels ne sont pas affichés dans le rapport. Les regroupements, les formules récapitulatives et le nombre d'enregistrements restent visibles.
2. Mise en évidence des plages de données
   Sélectionnez les valeurs de champ dans les rapports récapitulatifs ou matriciels en fonction des plages et des couleurs que vous spécifiez. Pour activer la sélection conditionnelle, votre rapport doit contenir au moins un champ récapitulatif ou une formule récapitulative personnalisée.
3. Utilisation d'un rapport tabulaire dans un tableau de bord
   Vous pouvez utiliser un rapport tabulaire comme rapport source pour un composant de tableau de bord ou de graphique, si vous limitez le nombre de lignes qu'il renvoie.
4. Limitez les résultats d'un rapport
   Défini les limites de l'étendue de votre rapport afin d'éviter le traitement d'un nombre d'enregistrements excessif. Les choix intégrés pour limiter vos résultats varient selon l'objet de votre rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Mise en évidence des plages de données

Limitez les résultats d'un rapport

Affichage et masquage des détails de rapport

Utilisation d'un rapport tabulaire dans un tableau de bord

Affichage et masquage des détails de rapport

Vous pouvez afficher ou masquer les détails de rapports à partir de la page d'exécution des rapports ou du générateur rapport. Lorsque vous masquez les détails, les enregistrements individuels ne sont pas affichés dans le rapport. Les regroupements, les formules récapitulatives et le nombre d'enregistrements restent visibles.

- Dans la page d'exécution des rapports, cliquez sur **Masquer les détails** pour masquer des enregistrements individuels. Cliquez sur **Afficher les détails** pour montrer tous les enregistrements.
- Dans le générateur de rapport, cliquez sur **Afficher** > **Détails**. Une coche en regard de l'élément de menu **Détails** indique que les détails sont affichés. Cliquez sur **Détails** pour basculer entre l'affichage et le masquage des enregistrements.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage et masquage du nombre d'enregistrements pour un bloc

Génération d'un rapport

Combinaison de différents types d'information dans un rapport joint

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécuter des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Mise en évidence des plages de données

Sélectionnez les valeurs de champ dans les rapports récapitulatifs ou matriciels en fonction des plages et des couleurs que vous spécifiez. Pour activer la sélection conditionnelle, votre rapport doit contenir au moins un champ récapitulatif ou une formule récapitulative personnalisée.

Pour définir la sélection conditionnelle, cliquez sur **Afficher** > **Sélection conditionnelle** dans le générateur de rapport, puis définissez les valeurs de point de rupture et leurs plages de couleur comme suit :

Champ	Description
`Récapitulatif`	Sélectionnez un champ récapitulatif dont vous souhaitez représenter les plages de chiffres par des couleurs.
`Couleur basse`	Sélectionnez la couleur représentant les données inférieures à la valeur du `Point de rupture bas`.
`Point de rupture bas`	Nombre correspondant au seuil entre la `Couleur basse` et la `Couleur moyenne`. Les valeurs identiques au `Point de rupture bas` sont affichées en tant que `Couleur moyenne`.
`Couleur moyenne`	Sélectionnez la couleur représentant les données comprises entre les valeurs du `Point de rupture bas` et du `Point de rupture élevé`.
`Point de rupture élevé`	Nombre correspondant au seuil entre la `Couleur moyenne` et la `Couleur haute`. Les valeurs identiques au `Point de rupture élevé` sont affichées en tant que `Couleur haute`.
`Couleur haute`	Sélectionnez la couleur représentant les données supérieures à la valeur du `Point de rupture élevé`.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Génération d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Utilisation d'un rapport tabulaire dans un tableau de bord

Vous pouvez utiliser un rapport tabulaire comme rapport source pour un composant de tableau de bord ou de graphique, si vous limitez le nombre de lignes qu'il renvoie.

1. Cliquez sur **Ajouter une** > **limite de lignes**.
2. Définissez la `limite de lignes` sur *`10`*, *`25`* ou *`Personnalisé`*. Si vous sélectionnez Personnalisé, saisissez un chiffre compris entre 1 et 99.
3. Définissez les options `Trier par` et Ordre de tri. Si vous sélectionnez **Limiter les lignes à ce champ** pour une colonne, ces options sont déjà définies.
4. Cliquez sur **OK**.
5. Cliquez sur **Paramètres de tableaux de bord** dans la barre d'outils.
6. Sélectionnez un `Nom` et une `Valeur` à utiliser dans les tables et les graphiques de tableaux de bord. Les tables indiquent le nom et la valeur. Les graphiques sont groupés par nom.
7. Cliquez sur **OK**. Vous pouvez désormais utiliser ce rapport tabulaire en tant que rapport source pour un composant de tableau de bord.

   Conseil: Lors de la création d'un composant de tableau de bord à afficher dans votre rapport tabulaire, vous pouvez utiliser l'éditeur de composants de tableau de bord pour remplacer les paramètres que vous avez sélectionnés dans les **Paramètres de tableau de bord**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Défini les limites de l'étendue de votre rapport afin d'éviter le traitement d'un nombre d'enregistrements excessif. Les choix intégrés pour limiter vos résultats varient selon l'objet de votre rapport.

- Pour afficher une vue réduite d'un rapport présentant uniquement les en-têtes, les sous-totaux et le total dans le générateur de rapports, désactivez **Afficher les** > **détails**.

  Dans la page d'exécution du rapport, cliquez sur **Masquer les détails** ou **Afficher les détails** en haut du rapport.
- Pour filtrer par un champ, cliquez sur **Ajouter** > **Filtre de champ**. Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez faire glisser un champ depuis le volet Champs vers le volet Filtres afin d'ajouter un filtre de rapport.
- Les filtres croisés fonctionnent comme des filtres ordinaires, mais ont toutefois des caractéristiques spéciales qui leur sont propres. Pour en ajouter un, cliquez sur **Ajouter** > **Filtre croisé**.
- Dans les organisations Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition, les liens **Hiérarchie** permettent de parcourir les résultats des rapports en fonction des hiérarchies de rôles ou de territoires.
- Si votre organisation utilise des services pour segmenter les données et que vous disposez de l'autorisation « Affecté par service », utilisez la liste déroulante Service pour inclure des enregistrements dans un seul ou tous les services. Sélectionnez *`Actuel`* pour afficher les enregistrements de votre service actuel. Les rapports qui sont déjà vérifiés (par exemple, les comptes Mes requêtes ou Mon équipe) incluent des enregistrements de tous les services et vous ne pouvez pas les limiter à un service spécifique. Si vous ne possédez pas cette autorisation, vos rapports incluent les enregistrements de tous les services.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

- Vous pouvez définir le nombre maximal d'enregistrements à afficher dans un rapport tabulaire en cliquant sur **Ajouter** > **Limite de lignes** dans le générateur de rapports. Définissez le nombre de lignes, puis sélectionnez le champ de tri et l'ordre de tri. Limiter les lignes dans un rapport tabulaire permet de l'utiliser en tant que rapport source pour une table de tableau de bord et des composants de graphique.

  L'option `Limite de lignes` dans les rapports tabulaires affiche uniquement les champs de l'objet principal dans les rapports créés à partir de types de rapport personnalisé, dans lesquels un objet A peut avoir ou ne pas avoir un objet B. Par exemple, dans les comptes avec ou sans rapport sur les contacts, seuls les champs de comptes sont affichés. Les champs des objets, après une association possible ou non dans les types de rapport personnalisé, ne sont pas affichés. Par exemple, dans des comptes contenant des contacts avec ou sans rapport sur les requêtes, seuls les champs de comptes et de contacts peuvent être utilisés. Si vous changez le format de rapport, les paramètres **Limite de lignes** sont perdus.

Remarque: Seuls les 255 premiers caractères d'un champ de texte personnalisé sont pris en compte dans le filtrage.Par exemple, si vous ajoutez un filtre de champ pour rechercher les opportunités dans lesquelles le champ de texte personnalisé `Notes de clients` inclut le terme « téléphone », et que ce terme figure après le 255ème caractère du champ, le filtre ne trouve pas cet enregistrement. Dans des champs de texte standard, tous les caractères sont pris en compte, quelle que soit la longueur du champ.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Exemple : Rapport sur des objets associés avec des filtres croisés

Rapport sur les données Salesforce avec Excel

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons le support de Connect pour Office.Connect pour Office inclut un complément Excel qui permet d'accéder en toute sécurité à vos rapports Salesforce avec Microsoft® Excel®. Créez les rapports nécessaires dans Salesforce, insérez-les dans une feuille de calcul Excel, puis utilisez des formules, organigrammes et tableaux croisés Excel pour personnaliser et analyser les données.

Important: Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

Le module complémentaire Excel fournit le même accès aux rapports et aux champs que celui dont vous bénéficiez habituellement dans Salesforce. Vous pouvez distribuer vos feuilles de calcul Excel personnalisées via l'onglet Documents pour permettre aux utilisateurs de suivre en temps réel des analyses personnalisées. Vous pouvez référencer les données provenant de plusieurs rapports dans une feuille de calcul pour créer une présentation d'une seule page sur les chiffres clés.

La communication entre Excel et Salesforce utilise le protocole HTTPS sécurisé comme lorsque vous vous connectez via votre navigateur Web.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder aux rapports Salesforce à partir d'Excel :

- Exécution des rapports

  ET

  Exporter les rapports

DANS CETTE SECTION :

1. Installation de Connect pour Office

   Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

2. Connexion à Connect pour Office

   Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Vous devez vous connecter à Salesforce avant de lancer une recherche de données dans vos rapports Salesforce.

3. Importation de rapports dans Excel à l'aide de Connect pour Office
   Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Importez vos rapports Salesforce personnalisés et standard dans Excel pour pouvoir analyser les données ultérieurement au moyen des formules, des organigrammes et des tableaux croisés dynamiques disponibles dans Excel.
4. Actualisation et mise à jour des données avec Connect pour Office
   Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Faites en sorte que vos rapports Salesforce soient à jour dans Excel en actualisant régulièrement les données du rapport et les tableaux croisés que vous avez créés.

Installation de Connect pour Office

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office.

Important: Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

La configuration minimale requise pour Connect pour Office est la suivante :

- Microsoft® Office 2007
- Microsoft® Windows Vista® (32 bits uniquement) : jusqu'à ce que Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, lorsque Windows Vista ne sera plus pris en charge.

1. Fermez tous les programmes Microsoft Office®, y compris Word, Excel® et Outlook®.
2. Depuis vos paramètres personnels, saisissez `Office` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Connect pour Office**.

   Conseil: Si vous ne parvenez pas à afficher la page de téléchargement, demander l'accès à votre administrateur.

3. Cliquez sur **Installer maintenant**.
4. Cliquez sur **Oui** dans le message vous invitant à installer Connect pour Office. Nous vous recommandons d'installer Connect pour Office dans le dossier par défaut proposé par le programme d'installation.
5. Une fois l'installation terminée, ouvrez Excel ou Word, puis sélectionnez le menu **Salesforce** pour commencer à utiliser Connect pour Office.
6. La première fois que vous ouvrez Word, vous devez activer les macros depuis Salesforce. Vous devez activer les macros et accepter Salesforce comme éditeur de macro pour pouvoir utiliser le module complémentaire Word.

Remarque: Le programme d'installation Connect pour Office modifie le registre de l'ordinateur. Si l'entreprise impose des paramètres de sécurité vous empêchant de modifier le registre, connectez-vous en tant qu'administrateur de votre ordinateur avant d'installer Connect pour Office ou contactez le service informatique pour obtenir de l'aide.

Connexion à Connect pour Office

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Vous devez vous connecter à Salesforce avant de lancer une recherche de données dans vos rapports Salesforce.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

Important: Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

1. Ouvrez Excel.
2. Dans Microsoft Office 2003 ou version inférieure, sélectionnez l'option de **connexion** dans le menu déroulant **Salesforce** de la barre d'outils Excel. Dans Microsoft Office 2007, sélectionnez l'onglet Salesforce dans le Ruban, cliquez sur le menu déroulant de **génération de rapports**, puis sélectionnez l'option de **connexion**.
3. Saisissez votre nom d'utilisateur et votre mot de passe Salesforce.
4. Cliquez sur **Connexion**.

Remarque: Si votre organisation restreint les adresses IP, les connexions d'adresses IP non fiables sont bloquées jusqu'à leur activation. Salesforce vous envoie automatiquement un e-mail d'activation que vous pouvez utiliser pour vous connecter. Cet e-mail contient un jeton de sécurité que vous devez ajouter à la fin de votre mot de passe. Par exemple, si votre mot de passe est `monmotdepasse` et que le jeton de sécurité est `XXXXXXXXXX`, vous devez saisir `monmotdepasseXXXXXXXXXX` pour vous connecter.

Importation de rapports dans Excel à l'aide de Connect pour Office

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Importez vos rapports Salesforce personnalisés et standard dans Excel pour pouvoir analyser les données ultérieurement au moyen des formules, des organigrammes et des tableaux croisés dynamiques disponibles dans Excel.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour accéder aux rapports dans Excel :

- Exécution des rapports

  ET

  Exporter les rapports

Important: Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

1. Créez un type de rapport personnalisé dans Salesforce. Vous pouvez également utiliser l'un des rapports standard.
2. Ouvrez une feuille de calcul vide dans Excel.
3. Sélectionnez l'onglet Salesforce dans le ruban, cliquez sur le menu déroulant de **Création de rapport**, puis sélectionnez **Importer un rapport**.

   Remarque: Dans Microsoft Office 2003 ou versions inférieures, sélectionnez l'option d'**importation de rapport** dans le menu déroulant **Salesforce** de la barre d'outils Excel.
4. Sélectionnez un rapport dans la liste des rapports Salesforce personnalisés et standard disponibles.
5. Indiquez l'endroit où vous souhaitez placer les données du rapport dans votre fichier Excel.
   a. Entrez le nom de la feuille de calcul Excel dans le champ `Feuille de calcul de destination`.
   b. Dans le champ `Cellulaire`, indiquez la première cellule dans laquelle vous voulez commencer à insérer des données.

      Si la feuille de calcul et la cellule en question contiennent déjà des données de rapport, Connect pour Office déplace ces données pour permettre la saisie des nouvelles données de rapport.

Conseil: Évitez de renommer les feuilles de calcul contenant des rapports importés. Cela entraîne la perte de la connexion entre la feuille de calcul et votre rapport. Vous devez réimporter le rapport pour actualiser les données.

6. Choisissez **Données brutes** pour importer les données sans formatage, sans sous-total et sans total général. Sélectionnez **Formaté** pour garder les couleurs, les polices, les sous-totaux et les totaux généraux provenant du rapport Salesforce.

   Cela est pratique pour importer des rapports matriciels volumineux avec les données déjà synthétisées dans un petit tableau.

   Conseil:

   - L'option **Données brutes** est préférable si vous importez des rapports récapitulatifs ou matriciels à utiliser avec des formules et des tableaux croisés Excel.
   - Utilisez l'option **Formaté** si vous importez des rapports matriciels volumineux avec les données déjà synthétisées dans un petit tableau.

7. Cliquez sur **OK**.

Conseil: Vous pouvez copier-coller des données depuis Excel vers d'autres applications Office. Utilisez l'option **Coller spécial** plutôt que **Coller** pour référencer les données Excel en tant qu'objet de feuille de calcul. Si les données sont ensuite modifiées dans Excel, vous pouvez cliquer avec le bouton droit sur l'objet et le mettre à jour automatiquement. Pour plus d'informations, reportez-vous à l'aide de Microsoft Word.

Actualisation et mise à jour des données avec Connect pour Office

Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Faites en sorte que vos rapports Salesforce soient à jour dans Excel en actualisant régulièrement les données du rapport et les tableaux croisés que vous avez créés.

Important: Lorsque Salesforce désactive le protocole TLS 1.0, nous arrêtons la prise en charge de Connect pour Office. Avec cette modification, rien ne garantit que Connect pour Office puisse établir une connexion entre Salesforce et Microsoft® Word ou Excel. Même si les commerciaux parviennent à établir une connexion, Salesforce n'assure plus le support ni la maintenance en cas de problème.

Une fois connecté à Salesforce, sélectionnez l'une des options suivantes dans le Ruban de **Salesforce** (ou dans la barre d'outils dans Office 2003 et antérieur) :

- **Actualiser les rapports existants** - Permet de choisir les rapports à mettre à jour dans Excel.
  1. Depuis la liste des rapports importés, sélectionnez les rapports à mettre à jour.
  2. Vous avez également la possibilité de sélectionner **Mettre à jour les tableaux dynamiques croisés** pour mettre à jour les tableaux dynamiques croisés créés dans Excel pour les rapports sélectionnés. L'élément de menu **Actualiser tous les rapports** exécute la mise à jour automatiquement.
  3. Cliquez sur **Rafraîchir les éléments sélectionnés** pour mettre à jour les données du rapport.

     Pour supprimer des rapports de cette liste, sélectionnez leur nom et cliquez sur **Supprimer les éléments sélectionnés**. Les rapports ne sont supprimés ni de votre feuille de calcul Excel ni de Salesforce, mais uniquement de la liste des rapports à actualiser.

- **Actualiser tous les rapports** - Actualise tous les rapports importés dans votre fichier Excel, y compris les tableaux croisés dynamiques référencés par ces rapports.

Conseil:

- Si vous rédigez une formule, sélectionnez une colonne complète au lieu d'une plage de cellules, car le nombre de lignes de votre rapport peut varier lors de l'actualisation des données. Par exemple, utilisez `=Sum(Sheet2!E:E)` pour faire la somme de la colonne E plutôt que `=Sum(Sheet2!E1:E200)`.
- Si vous utilisez les fonctions `VLOOKUP` et `HLOOKUP` dans Excel pour joindre des données de différentes plages de cellules, ces fonctions peuvent générer des ID d'enregistrement de rapport, qui incluent 15 caractères alphanumériques et sensibles

à la casse. Assurez-vous d'utiliser la casse appropriée lors de l'identification d'enregistrements de rapport. Pour plus d'informations, reportez-vous à l'aide de Microsoft Excel.

Mise à jour de l'assistant de création de rapports

Le générateur de rapport, un puissant éditeur glisser-déposer, est l'outil standard de création et de modification de rapports. Si votre organisation utilise toujours l'ancien assistant de rapport, vous devez mettre à niveau vers le générateur de rapport.

- Tous les profils peuvent accéder au générateur de rapports par défaut. (l'autorisation « Générateur de rapport » dans des ensembles d'autorisations et des profils, et les objets PermissionSet et Profil dans l'API peuvent rester affichés, bien que la mise à niveau remplace ces paramètres).
- L'ancien assistant de rapport est disponible uniquement pour les utilisateurs en mode Accessibilité.
- Les organisations des éditions Group et Professional peuvent utiliser le générateur de rapports.
- Vous bénéficiez de graphiques en nuages de points, un nouveau type de graphique pour les rapports.

Les nouvelles organisations reçoivent automatiquement la dernière version du générateur de rapport. Si la section Mise à niveau du générateur de rapport ne s'affiche pas dans la page Paramètres de l'interface utilisateur, la mise à niveau est déjà activée dans votre organisation.

L'attribution de l'autorisation « Générateur de rapport » à tous les utilisateurs via des profils ou des ensembles d'autorisations est différente de l'activation du générateur de rapport pour l'ensemble de l'organisation. Pour activer le générateur de rapport pour votre organisation, procédez comme suit.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour modifier les paramètres de rapports et de tableaux de bord :

- Personnaliser l'application

Important: La mise à niveau **n'affecte** aucun rapport existant. Cependant, une fois la mise à niveau effectuée, vous ne pouvez pas restaurer l'assistant de rapports antérieur.

1. Dans Configuration, saisissez `Rapports` dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres de rapports et de tableaux de bord**.
2. Consultez la section Mise à niveau du générateur de rapports de la page, puis cliquez sur **Activer**. Si le bouton ne s'affiche pas, le générateur de rapport a déjà été activé pour l'ensemble de votre organisation.
3. Confirmez votre choix en cliquant sur **Oui, Activer le générateur de rapports pour tous les utilisateurs**.

Filtrage de données de rapport

Que faire si votre rapport renvoie plus de données que nécessaire ? Utilisez des filtres pour limiter votre rapport aux données dont vous avez besoin.

Dans Salesforce Classic, filtrez votre rapport depuis le générateur de rapport.

Dans Lightning Experience, il existe deux méthodes pour filtrer des rapports : depuis le générateur de rapport ou lors de l'affichage d'un rapport. Pour ajouter ou modifier des filtres de rapport, utilisez le générateur de rapport. Pour modifier des filtres existants et non verrouilés en consultant un rapport, exécutez le rapport, puis modifiez les filtres directement dans le volet des filtres ( ). Vous pouvez modifier des filtres existants dans ce volet, mais vous ne pouvez pas en ajouter d'autres.

Remarque: Dans Lightning Experience, ces filtres sont disponibles dans le générateur de rapport, mais ils ne sont pas affichés dans le volet des filtres en consultant un rapport. Bien que les filtres ne soient pas affichés, ils filtrent le rapport.

- Filtres de limitation de ligne
- Filtres croisés
- Filtres de champ historique
- Filtres standard (à l'exception des filtres d'étendue et de date)

1. Dans le générateur de rapport, ouvrez le menu déroulant **Ajouter**, puis sélectionnez un type de filtre :
   - **Filtre de champ** pour filtrer sur des champs. Par exemple, utilisez un filtre de champ pour filtrer par `Nom du compte égal à Acme`.
   - **Logique de filtrage** pour personnaliser l'application des filtres existants à votre rapport. Un numéro est attribué à chaque filtre. Si vous souhaitez que votre rapport renvoie les enregistrements correspondant aux critères Filtre 1, et Filtre 2 ou Filtre 3, utilisez la logique de filtrage suivante : `Filter 1 AND (Filter 2 OR Filter 3)`. Une logique de filtrage nécessite au moins un filtre de champ.
   - **Filtre croisé** pour filtrer sur la relation d'un objet avec un autre. Appliquez un filtre croisé sur `Comptes avec opportunités` afin que votre rapport renvoie uniquement les comptes contenant des opportunités. Ajoutez un sous-filtre à un filtre croisé pour filtrer par le deuxième objet. Par exemple, avec le sous-filtre d'opportunité `Montant supérieur à 50 000` votre rapport renvoie les comptes contenant des opportunités d'une valeur supérieure à 50 000 $.
   - **Limitation de lignes** pour limiter le nombre de lignes de résultats dans des rapports tabulaires. Pour connaître les cinq comptes qui présentent le chiffre d'affaires annuel le plus élevé, définissez une limitation de lignes sur `Top 5 des comptes par chiffre d'affaires annuel`.

   Des filtres standard, par exemple des filtres de date, sont appliqués par défaut à la plupart des objets. Recherchez-les sous le menu déroulant Ajouter et personnalisez-les selon vos besoins. Les différents objets ont des filtres standard différents.

2. Saisissez des critères de filtrage.

   Pour consulter une aide sur la saisie de critères de filtrage, reportez-vous à Référence des opérateurs de filtrage et à Ajout d'une logique de filtrage.

3. Vous pouvez également sélectionner **verrouillé** pour empêcher des utilisateurs de modifier un filtre de champ en lisant votre rapport dans Lightning Experience.
4. Cliquez sur **Enregistrer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter ou modifier un filtre
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Pour verrouiller ou déverrouiller des filtres afin d'empêcher les utilisateurs de les modifier en consultant un rapport dans Lightning Experience
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Pour modifier un filtre en consultant un rapport dans Lightning Experience
- Exécuter des rapports

5. Pour lire votre rapport filtré, cliquez sur **Exécuter le rapport**. Dans les nouveaux rapports, le bouton Exécuter le rapport n'est pas affiché tant vous n'avez pas enregistré le rapport.

   Remarque: Dans le générateur de rapport de Lightning Experience, enregistrez votre rapport avant de l'exécuter pour ne pas perdre des modifications effectuées. Enregistrez notamment le rapport après avoir ajouté les éléments suivants :

   - Filtres de limitation de ligne
   - Filtres croisés
   - Champs de formule
   - Champs de compartiment

Exemple: Supposons que vous souhaitez que votre équipe appelle de nouvelles pistes dans des sociétés de plus de 100 employés, situées en Californie, en Arizona ou au Nevada. Vous avez un rapport sur les pistes contenant les champs `Statut de la piste`, `Nombre d'employés` et `Région`. Votre rapport présente une vue d'ensemble des pistes de votre société. Cependant, vous souhaitez afficher uniquement les *nouvelles* pistes *comptant plus de 100 employés* et *situées en Californie*. Appliquez les filtres suivants à votre rapport :

1. Statut de piste égal à Nouveau
2. Nombre d'employés supérieur à 100
3. Région inclut Californie, Arizona, Nevada

Votre rapport renvoie ainsi uniquement les pistes dont vous avez besoin.

DANS CETTE SECTION :

Référence des types de filtre

Plusieurs types de filtre permettent de préciser les données des rapports : filtres standard, filtres de champ, filtres croisés et filtres de limitation de ligne. Chaque type filtre vos rapports d'une façon différente. La liste ci-dessous peut vous aider à sélectionner le type de filtre adapté à votre rapport.

Référence des opérateurs de filtrage

L'opérateur dans un filtre est comparable au verbe dans une phrase. Les opérateurs spécifient les relations entre les différents critères de filtrage. Lors de la définition de filtres dans des vues de listes, des rapports, des tableaux de bord et certains champs personnalisés, consultez la liste d'opérateurs de filtrage ci-dessous.

Ajout d'une logique de filtrage

Une logique de filtrage contrôle la méthode d'application et les événements qui activent des filtres dans votre rapport.

Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur

Lors du filtrage de champs de texte, de champs de dates, de valeurs numériques, de valeurs de listes de sélection et de valeurs vides ou nulles, tenez compte des points ci-dessous.

Conseils pour le filtrage des devises multiples

Conseils pour le filtrage des champs de devise lorsque votre organisation utilise plusieurs devises.

Référence des types de filtre

Plusieurs types de filtre permettent de préciser les données des rapports : filtres standard, filtres de champ, filtres croisés et filtres de limitation de ligne. Chaque type filtre vos rapports d'une façon différente. La liste ci-dessous peut vous aider à sélectionner le type de filtre adapté à votre rapport.

Type de filtre	Description
Filtre standard	Les filtres standard sont appliqués par défaut à la plupart des objets. Les différents filtres ont différents filtres standard, mais la plupart des objets incluent les filtres standard `Afficher` et `Champ de date`. `Afficher` filtre les objets en fonction de regroupements attendus (tels que « Mes comptes » ou « Tous les comptes »). `Champ de date` filtre par un champ (tel que `Date de création` ou `Dernière activité`) et par une plage de date (telle que « Toutes les dates » ou « Mois dernier »).
Filtre de champ	Des filtres de champ sont disponibles pour des rapports, des vues de liste, des règles de workflow et d'autres zones de l'application. Pour chaque filtre, définissez le champ, l'opérateur et la valeur. Avec des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels, vous pouvez faire glisser un champ depuis le volet Champs vers le volet Filtres afin d'ajouter un filtre de rapport.
Logique de filtrage	Ajoutez des conditions booléennes pour contrôler le mode d'évaluation des filtres de champ. Vous devez ajouter au moins un filtre de champ avant d'appliquer la logique de filtrage.
Filtre croisé	Filtrez un rapport par l'objet enfant en utilisant des conditions AVEC ou SANS. Ajoutez des sous-filtres pour affiner le filtrage par champ dans l'objet enfant. Par exemple, si vous avez un filtre croisé *`Compte avec opportunités`*, cliquez sur **Ajouter un filtre d'opportunité**, puis créez le sous-filtre *`Nom de l'opportunité égal à ACME`* pour inclure uniquement ces opportunités.
Limite de lignes	Pour des rapports tabulaires, sélectionnez le nombre maximal de lignes à afficher, puis choisissez un champ de tri et l'ordre de tri. Vous pouvez utiliser un rapport tabulaire comme rapport source pour un composant de tableau de bord ou de graphique, si vous limitez le nombre de lignes qu'il renvoie.

DANS CETTE SECTION :

Exemple : Rapport sur des objets associés avec des filtres croisés

Utilisez un filtre croisé pour ajuster vos résultats en incluant ou en excluant des enregistrements d'objets associés, sans avoir à écrire de formule ou de code. Vous pouvez appliquer les filtres croisés seuls ou combinés à des filtres de champ.

Exemple : Utilisation de limites de lignes dans des filtres de rapport

Cet exemple montre un filtre de rapport utilisant un filtre de champ, une logique de filtrage et une limite de lignes.

Exemple : Rapport sur des objets associés avec des filtres croisés

Utilisez un filtre croisé pour ajuster vos résultats en incluant ou en excluant des enregistrements d'objets associés, sans avoir à écrire de formule ou de code. Vous pouvez appliquer les filtres croisés seuls ou combinés à des filtres de champ.

Pour modifier le filtre de rapport, survolez-le, puis cliquez sur **Modifier** ou **Supprimer**. Vos filtres s'affichent lorsque vous exécutez votre rapport. Cliquez sur **Modifier** dans cette page pour effectuer des modifications supplémentaires.

Ajoutez des *sous-filtres* pour affiner le filtrage par champ dans l'objet enfant. Par exemple, si vous avez un filtre croisé `Compte avec opportunités`, cliquez sur **Ajouter un filtre d'opportunité**, puis créez le sous-filtre `Nom de l'opportunité égal à ACME` pour afficher uniquement cette opportunité. Vous pouvez créer jusqu'à cinq sous-filtres pour chaque filtre croisé.

- Chaque rapports peut inclure jusqu'à trois filtres croisés.
- Chaque filtre croisé peut avoir jusqu'à cinq sous-filtres.
- La logique de filtrage s'applique uniquement aux filtres de champ, pas aux filtres croisés.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

DANS CETTE SECTION :

1. Création d'un filtre croisé
   Les filtres croisés permettent d'inclure ou d'exclure des enregistrements dans vos résultats de rapport en fonction d'objets associés et de leurs champs.
2. Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés
   Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les comptes avec des requêtes.
3. Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés
   Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les contacts sans activité.
4. Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples
   Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC et SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher les comptes qui ont des requêtes mais pas d'activité.
5. Conseils d'utilisation de filtres croisés
   Les filtres croisés fonctionnent comme des filtres ordinaires, mais ont toutefois des caractéristiques particulières.

Création d'un filtre croisé

Les filtres croisés permettent d'inclure ou d'exclure des enregistrements dans vos résultats de rapport en fonction d'objets associés et de leurs champs.

1. Dans le volet Filtres du générateur de rapports, cliquez sur **Ajouter** > **Filtre croisé**.
2. Sélectionnez un objet parent dans la liste déroulante. Votre choix détermine les objets associés qui s'affichent dans la liste d'objets enfant.

   Conseil: Dans des types de rapport basés sur des campagnes, l'objet parent peut être l'objet secondaire dans le type de rapport. Par exemple, dans un rapport « Campagnes avec des pistes », l'objet parent peut être `Campagnes` ou `Pistes`.

3. Sélectionnez *`avec`* ou *`sans`*.
4. Sélectionnez un objet enfant dans la liste déroulante ou recherchez-le par son nom. La liste déroulante contient tous les objets enfant éligibles de l'objet parent sélectionné.
5. Vous pouvez également ajouter des sous-filtres :
   a. Cliquez sur **Ajouter** *`Votre objet enfant associé`* **Filtrer**.
   b. Sélectionnez un champ. Les champs sont déterminés par l'objet enfant dans le filtre croisé. Par exemple, si votre filtre croisé est *`Comptes avec Requêtes`*, vous pouvez utiliser des champs de requête pour votre sous-filtre.
   c. Choisissez un opérateur de filtre.
   d. Saisissez une valeur.
6. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples

Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés

Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés

Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les comptes avec des requêtes.

Supposons que vous avez gagné de nombreux clients lors d'une récente campagne en Bretagne. Vous souhaitez vous assurer que leurs requêtes soient rapidement résolues. Vous pouvez créer un rapport pour afficher les comptes qui contiennent actuellement des requêtes.

1. Créez un rapport. Dans le type de rapport, cliquez sur **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
2. Dans le volet Filtres du générateur de rapport, définissez les filtres standard appropriés.
3. Créez un filtre de champ dans lequel `Facturation – Département/Région est égal à CA`, puis cliquez sur **OK**.
4. Cliquez sur **Ajouter** > **Filtre croisé**, puis spécifiez `Comptes avec Requêtes`.

Lorsque vous cliquez sur **Exécuter le rapport**, les résultats incluent uniquement les comptes de Bretagne, avec des requêtes associées.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un filtre croisé

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher uniquement les contacts sans activité.

Supposons que vous importez une liste de comptes de Bretagne, et que vous souhaitez détecter les comptes avec des contacts manquants avant d'attribuer des propriétaires :

1. Créez un rapport. Dans le type de rapport, cliquez sur **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
2. Dans le volet Filtres du générateur de rapport, définissez les filtres standard appropriés.
3. Créez un filtre de champ dans lequel `Facturation – Département/Région est égal à CA`, puis cliquez sur **OK**.
4. Cliquez sur **Ajouter** > **Filtre croisé**, puis spécifiez `Comptes sans Contacts`.

Lorsque vous cliquez sur **Exécuter le rapport**, les résultats incluent uniquement les comptes de Bretagne, sans contact associé.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un filtre croisé

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples

Les filtres croisés permettent de filtrer un rapport par les objets enfant d'un objet en utilisant des conditions AVEC et SANS. Par exemple, filtrez un rapport pour afficher les comptes qui ont des requêtes mais pas d'activité.

Supposons qu'un commercial souhaite visualiser les comptes qui contienne des hiérarchisations de problèmes non résolus pour s'assurer que son équipe de support s'en occupe.

1. Créez un rapport. Dans le type de rapport, cliquez sur **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
2. Dans le volet Filtres du générateur de rapport, définissez les filtres standard appropriés.
3. Pour limiter votre rapport aux comptes clients, cliquez sur **Ajouter** > **Filtre de champ**, puis spécifiez `Type égal à Client`.
4. Pour visualiser les comptes sans activité, cliquez sur **Ajouter** > **Filtre croisé**, puis spécifiez `Comptes sans activité`.
5. Pour visualiser uniquement les comptes sans activité terminée, ajoutez un sous-filtre à votre filtre croisé :
   a. Cliquez sur **Ajouter un filtre d'activité**, puis spécifiez `Statut égal à Terminé`.
   b. Cliquez sur **OK**.
6. Pour inclure vos comptes qui contiennent présentement des requêtes, ajoutez un autre filtre croisé, mais spécifiez ici `Comptes avec des requêtes`.
7. Pour exclure les requêtes qui n'ont pas été hiérarchisées, ajoutez un sous-filtre à ce filtre croisé :
   a. Cliquez sur **Ajouter un filtre de requête**, puis spécifiez `Type égal à Problème`.
   b. Cliquez de nouveau sur **Ajouter un filtre de requête**, puis spécifiez `Statut égal à Hiérarchisé`.
   c. Cliquez sur **OK**.

Lorsque vous exécutez le rapport, ils renvoie uniquement les comptes client sans activité terminée et avec des requêtes hiérarchisées.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

Création d'un filtre croisé

Conseils d'utilisation de filtres croisés

Les filtres croisés fonctionnent comme des filtres ordinaires, mais ont toutefois des caractéristiques particulières.

- L'ajout de filtres croisés peut ralentir votre rapport. Pour éviter l'expiration du rapport ou de l'aperçu, limitez les données renvoyées en définissant des filtres. Par exemple, sélectionnez `Mes opportunités` pour `Afficher` et `Trim d'EX actuel` pour `Plage` au lieu d'afficher toutes les opportunités à la fois.
- Les objets disponibles dans des filtres croisés dépendent de l'objet parent du type de rapport que vous sélectionnez. Par conséquent, tenez compte des objets enfants associés avant de sélectionner un type de rapport. Par exemple, sélectionnez le type de rapport Comptes pour filtrer par `Comptes avec partenaires`, car Partenaire est un objet enfant de Compte.
- Les filtres croisés fonctionnent conjointement avec votre sélection de type de rapport. Les filtres croisés ont une relation AND avec le type de rapport que vous sélectionnez. Par conséquent, la sélection d'un type de rapport Comptes avec partenaires et l'ajout d'un filtre croisé pour `Comptes avec partenaires` ne renvoient aucun résultat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exemple : Utilisation de filtres croisés multiples

Création d'un filtre croisé

Exemple : Utilisation de AVEC dans des filtres croisés

Exemple : Utilisation de SANS dans des filtres croisés

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Exemple : Utilisation de limites de lignes dans des filtres de rapport

Cet exemple montre un filtre de rapport utilisant un filtre de champ, une logique de filtrage et une limite de lignes.

Supposons qu'un représentant souhaite connaître les comptes en région Rhône-Alpes qui offrent le chiffre d'affaires potentiel le plus élevé :

1. Cliquez sur **Nouveau rapport** sous l'onglet Rapports.
2. Ouvrez le type de rapport **Comptes et contacts**, sélectionnez **Comptes**, puis cliquez sur **Créer**.
3. Pour rechercher les comptes en Rhône-Alpes dont le CA est supérieur à 10 millions d'euros ou qui sont des sociétés publiques, cliquez sur **Ajouter** > **Filtres de champ**, puis créez ces filtres :
   a. `Facturation – Département/Région égal à CA`
   b. `Chiffre d'affaires annuel supérieur à 10000000`
   c. `Propriété égal à Public`
4. Pour vous assurer que les résultats comprennent tous les comptes en Rhône-Alpes dont le CA dépasse 10 millions d'euros OU sont des sociétés publiques, cliquez sur **Ajouter** > **Logique de filtrage**, puis saisissez `1 AND (2 OR 3)`.
5. Pour limiter le nombre de résultats d'un rapport tabulaire à 10, cliquez sur **Ajouter** > **Limite de lignes**, puis saisissez 10. Sélectionnez un champ et un ordre de tri. Cliquez sur **OK**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :

- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Lorsque vous cliquez sur **Exécuter le rapport**, vos résultats contiennent 10 lignes et indiquent les sociétés en Rhône-Alpes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 10 millions d'euros.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Référence des types de filtre

Limitez les résultats d'un rapport

Référence des opérateurs de filtrage

L'opérateur dans un filtre est comparable au verbe dans une phrase. Les opérateurs spécifient les relations entre les différents critères de filtrage. Lors de la définition de filtres dans des vues de listes, des rapports, des tableaux de bord et certains champs personnalisés, consultez la liste d'opérateurs de filtrage ci-dessous.

Opérateur	Utilisation
égal à	Utilisé pour une correspondance exacte. Par exemple, « Créé égal à aujourd'hui ».
inférieur à	Utilisé pour des résultats inférieurs à la valeur saisie. Par exemple, « Quota inférieur à 20 000 » renvoie les enregistrements dans lesquels le champ de quota est compris entre 0 et 19 999,99.
supérieur à	Pour des résultats qui dépassent la valeur saisie. Par exemple, « Quota supérieur à 20 000 » renvoie les enregistrements dont le montant quota commence à 20 000,01.
inférieur ou égal à	Pour des résultats identiques ou inférieurs à la valeur saisie.
supérieur ou égal à	Pour des résultats identiques ou supérieurs à la valeur saisie.
différent de	Affiche les résultats qui ne contiennent pas la valeur saisie. Cet opérateur est particulièrement utile pour éliminer les champs vides. Par exemple, « E-mail différent de <blank> ».
contient	Utilisé pour les champs qui comprennent votre chaîne de recherche, et parfois d'autres informations. Par exemple, « Comptes contient Bretagne » renvoie Voyage en Bretagne, Achats en gros en Bretagne et Bretagne Surf. Notez que si vous saisissez une chaîne de recherche courte, elle peut correspondre à un terme plus long. Par exemple, « Compte contient pro » renvoie Services Pro et Cie Promotions. Cet opérateur n'est pas sensible à la casse.
ne contient pas	Élimine les enregistrements qui ne contiennent pas la valeur saisie. Par exemple, « Adresse postale - Ligne 2 ne contient pas Boîte postale ». Remarque: Lors de la spécification de critères de filtrage dans des champs récapitulatifs de cumul, `ne contient pas` utilise la logique « ou » sur les valeurs séparées par une virgule. Dans les vues de liste, les rapports et les tableaux de bord, `ne contient pas` utilise la logique « et ». Cet opérateur n'est pas sensible à la casse.
commence par	Lorsque vous connaissez les premiers caractères de la valeur, mais pas le texte exact. Cet opérateur est un terme de recherche plus étroit que « contient ». Par exemple, si vous saisissez « Compte commence par Bretagne », Bretagne Surf est renvoyé, mais pas Voyage en Bretagne et Achats en gros en Bretagne.

Opérateur	Utilisation
inclut	Pour choisir une liste à sélection multiple comme champ sélectionné. Cet opérateur permet de rechercher les enregistrements qui comprennent un ou plusieurs valeurs que vous avez saisies. Par exemple, si vous saisissez « Intérêts inclut rugby, football, basket », les enregistrements qui contiennent uniquement « rugby » et ceux qui contiennent deux ou trois des valeurs saisies sont renvoyés. Les résultats ne comprennent aucune correspondance partielle.
exclut	Pour choisir une liste à sélection multiple comme champ sélectionné. Cet opérateur permet de rechercher les enregistrements qui ne contiennent aucune valeur correspondant à celles saisies. Par exemple, si vous saisissez « Intérêts exclut vin, golf », votre rapport répertorie les enregistrements qui contiennent des valeurs différentes de cette liste, y compris les valeurs vides. Les résultats ne comprennent aucune correspondance partielle.
entre	Disponible uniquement pour des filtres de tableau de bord. Permet de filtrer des plages de valeurs. Pour chaque page, le filtre renvoie les résultats supérieurs ou égaux à la valeur minimale et inférieurs à la valeur maximale. Par exemple, si vous saisissez « Nombre d'employés entre 100 et 500 », vos résultats incluent les comptes qui comprennent 100 à 499 employés. Les comptes qui comprennent 500 employés ne sont pas inclus dans les résultats.

Ajout d'une logique de filtrage

Une logique de filtrage contrôle la méthode d'application et les événements qui activent des filtres dans votre rapport.

Une fois ajouté à votre rapport, le filtre est numéroté. Le premier est le Filtre 1 et le deuxième est le Filtre 2. Vous appliquez une logique de filtrage en fonction de ces filtres numérotés.

Par exemple, supposons qu'un rapport sur les comptes contient des filtres `Région/province`, `Chiffre d'affaires annuel` et `Secteur d'activité`. Votre rapport contient les filtres suivants :

1. Région inclut Californie, Arizona, Nevada
2. Secteur d'activité égal à Banque
3. Chiffre d'affaires annuel supérieur à 10000000

Avec ces trois filtres, votre rapport renvoie les comptes situés en Californie, en Arizona ou au Nevada, dans le secteur d'activité Banque, avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000 $. Cependant, si vous vous intéressez uniquement aux comptes situés en Californie, en Arizona ou au Nevada ET dans le secteur d'activité Banque, OU avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000,00 $? Ajoutez une logique de filtrage à votre rapport.

1. Cliquez sur **Ajouter** > **Logique de filtrage**.
2. Saisissez le numéro de ligne de chaque filtre, séparé par un opérateur de logique de filtrage.

   Par exemple, **(1 AND 2) OR 3** recherche les enregistrements correspondant à la fois à Filtre 1 et Filtre 2 ou Filtre 3.

   Voici un tableau complet des opérateurs de logique de filtrage :

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

Pour créer des vues de liste personnalisées :
- Lire sur le type d'enregistrement inclus dans la liste

Pour créer, modifier ou supprimer des vues de liste publique :
- Gérer les vues de liste publique

Opérateur	Définition
ET	Recherche les enregistrements qui correspondent aux deux valeurs. **1 AND 2**
OU	Recherche les enregistrements qui correspondent à l'une des valeurs. **1 OU 2**
NOT	Recherche les enregistrements qui excluent les valeurs. Par exemple, Filtre 1 est **Secteur d'activité égal à « Biotechnologie »**. Vous définissez une logique de filtrage sur **Pas 1**. Votre rapport renvoie les enregistrements qui sont différents de Biotechnologie.

3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Désormais, votre rapport affiche les comptes du secteur d'activité Banque en Californie, en Arizona et au Nevada avec n'importe quel montant de chiffre d'affaires, et les comptes avec un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 000 000,00 $.

Remarque:

- La logique de filtrage n'est pas disponible pour tous les filtres. Par exemple, vous ne pouvez pas les utiliser pour des champ récapitulatifs de cumul.
- Dans les rapports dont l'objet A peut avoir ou non un objet B, vous ne pouvez pas utiliser la condition OR pour le filtrage sur des objets multiples. Par exemple, si vous entrez le critère de filtre *`Le nom du compte commence par M OU le prénom du contact commence par M`*, un message d'erreur s'affiche, vous informant que votre critère de filtre est incorrect.
- À l'exception d'une logique de filtrage sur des champs de recherche, vous ne pouvez pas utiliser une logique de filtrage si vos filtres utilisent l'un des champs suivants :
  - `Rubriques`
  - `Description`
  - les champs `Ligne d'adresse 1`, `Ligne d'adresse 2`, `Ligne d'adresse 3`
  - `Catégorie de prévision`
  - `Campagne : Type de membre`
  - `Utilisateur : Nom du profil`
  - `Statut de connexion`
  - champs de zone de texte long personnalisés

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur

Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur

Lors du filtrage de champs de texte, de champs de dates, de valeurs numériques, de valeurs de listes de sélection et de valeurs vides ou nulles, tenez compte des points ci-dessous.

Filtrage dans les champs de texte

- Pour filtrer par plusieurs valeurs, séparez les termes recherchés par des virgules. Par exemple, pour rechercher des comptes situés dans l'État de Californie, de New York ou de Washington, utilisez *`État contient CA,NY,WA`*.
- Le filtrage n'est pas sensible à la casse. Par exemple, la recherche *`État contient ID`* renvoie toutes les correspondances pour « ID », mais renvoie également toutes les instances « Floride » et « Idaho » qui contiennent également les lettres « ID » dans leur nom.
- Lorsque vous utilisez des champs standard de zone de texte longue, tels que Description ou Détails de la solution, seuls les 1 000 premiers caractères du champ sont recherchés dans des rapports. Les rapports ne peuvent pas être filtrés sur des champs personnalisés de zone de texte longue. Seuls les 255 premiers caractères apparaissent pour les champs personnalisés de zone de texte longue dans des vues de liste.

Filtrage dans les champs de date

- Si vous saisissez une date, utilisez le format autorisé par vos `Paramètres régionaux`. Vous pouvez également utiliser des valeurs de date spéciales telles que TODAY, NEXT WEEK, NEXT YEAR, LAST <nombre> DAYS, etc.

Filtrage des valeurs numériques

- Placez les nombres ou les autres données contenant des virgules entre guillemets. Par exemple, *`Montant égal à "10 000"`* renvoie les enregistrements contenant un montant de 10 000 €, alors que *`Montant égal à 10 000`* renvoie 10 000 €, mais aussi 10 € et 0 €.
- Pour rechercher un numéro de téléphone, incluez son format exact, par exemple *`Téléphone commence par (561)`*.

Filtrage des valeurs de liste de sélection

- Lorsque vous filtrez des données sur la base de champs de liste à sélection multiple, utilisez un point-virgule entre les valeurs pour indiquer une correspondance exacte.

  Par exemple, si vous sélectionnez l'opérateur "Égal à" et un point-virgule entre deux valeurs, les résultats incluent les enregistrements qui ont ces deux caractéristiques exclusivement.

- Si votre organisation utilise des types d'enregistrement, la boîte de dialogue de recherche répertorie les valeurs de liste de sélection correspondant à tous les types. Utilisez les opérateurs « Égal à » ou « Différent de » pour ces filtres.

  Remarque: Si vous modifiez l'étiquette d'une valeur de liste de sélection utilisée comme critère de filtrage, la valeur de liste de sélection est automatiquement supprimée des critères de filtrage. Par exemple, si votre rapport contient un filtre dans lequel *`Origine de la piste égale à Messagerie électronique ou Web`* et que vous modifiez la valeur de la liste de sélection Web en Référencement, votre filtre de rapport devient *`Origine de la piste égale à Messagerie électronique`*. Si la valeur de liste de sélection modifiée est la seule valeur spécifiée pour un filtre particulier, elle reste affichée dans vos filtres, mais une erreur s'affiche.

Filtrage de valeurs vides ou nulles

- Lors de l'utilisation des opérateurs « inférieur à », « supérieur à », « inférieur ou égal à » ou « supérieur ou égal à » dans des champs contenant des valeurs numériques, les enregistrements vides ou avec une valeur « nulle » sont considérés comme contenant la valeur zéro (0).Par exemple, si vous créez une règle de workflow ou une règle d'attribution de piste pour des comptes avec les critères

Chiffre d'affaires annuel inférieur à 100 000, *les enregistrements de compte correspondent si le champ* Chiffre d'affaires annuel *est vide.*

Toutefois, les enregistrements avec des valeurs de champ vides ne sont pas considérés comme des correspondances dans les filtres de rapport, les vues de liste personnalisées et les règles d'attribution de compte (qui associent des comptes et des territoires).

- Pour limiter les résultats aux enregistrements vides ou contenant des valeurs nulles pour un champ particulier, sélectionnez le champ, puis les opérateurs « égal à » ou « différent de » et laissez le troisième champ vide. Par exemple, *Montant égal à* renvoie les enregistrements contenant des champs de montant vides. Vous pouvez rechercher simultanément des valeurs vides ou d'autres valeurs spécifiées. Par exemple, *Montant égal à 1,,2* renvoie les enregistrements dont le champ Montant est vide ou contient la valeur 1 ou 2.

Conseils pour le filtrage des devises multiples

Conseils pour le filtrage des champs de devise lorsque votre organisation utilise plusieurs devises.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Si votre organisation utilise plusieurs devises, suivez ces conseils pour créer des filtres plus efficaces :

- Utilisez le champ Devise pour rechercher les éléments libellés dans une devise particulière. Par exemple, *Devise de l'opportunité égale à AUD* recherche les opportunités dont les montants sont exprimés en dollars australiens.
- Faites précéder les montants par un code de devise, tel que *Chiffre d'affaires annuel supérieur à EUR 50 000 000*.

  Si vous ne précisez aucun code de devise, tous les montants sont exprimés dans la devise de l'utilisateur. Par exemple, si la devise de l'utilisateur est l'euro, *Chiffre d'affaires annuel supérieur à 50 000 000* signifie 50 millions d'euros.

  Si la devise de l'utilisateur n'est pas valide, la devise d'entreprise est utilisée.

  Dans Configuration, saisissez *Gérer les devises* dans la case Recherche rapide, puis sélectionnez **Gérer les devises** pour obtenir les codes de devise.
- Tous les montants sont convertis dans la devise d'entreprise afin de permettre des comparaisons. Par exemple la devise de l'utilisateur est le dollar, l'expression *Chiffre d'affaires annuel supérieur à EUR 50 000 000* recherche les comptes dont le chiffre d'affaires est supérieur à 50 millions de dollars. Les résultats incluent un compte de 100 millions de dollars australiens, qui équivaut à 105 millions de dollars avec un taux de change à 1,05.
- Les montants des rapports sont affichés dans leur devise d'origine, et les totaux des rapports dans votre devise personnelle. Vous pouvez changer la devise utilisée pour le total des rapports en cliquant sur **Afficher** > **Devises**. Pour tous les montants, vous pouvez également afficher la colonne « converti » (par exemple : « Chiffre d'affaires annuel (converti) »), qui permet d'afficher tous les montants dans la devise sélectionnée, dans la liste déroulante Afficher les devises en utilisant.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Notes relatives au filtrage des types de champ et de valeur

Exécution et lecture d'un rapport

Cliquez sur le nom d'un rapport pour l'exécuter. Une fois le rapport exécuté, plusieurs outils permettent de lire les informations qu'il contient.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Exécution d'un rapport
   Pour exécuter un rapport, recherchez-le sous l'onglet Rapports, puis cliquez sur son nom. La plupart des rapports s'exécutent automatiquement lorsque vous cliquez sur leur nom. Si un rapport est déjà affiché, cliquez sur **Exécuter le rapport** pour l'exécuter immédiatement ou planifier une exécution ultérieure. Dans Lightning Experience, le bouton **Exécuter le rapport** est affiché uniquement lorsque vous avez enregistré un rapport.
2. Recherche d'un rapport
   Recherchez un rapport par nom, par description, par créateur ou par auteur de la dernière modification. Pour affiner les résultats, filtrez, triez ou recherchez dans un dossier sélectionné.
3. Récupération des informations dont vous avez besoin à partir la vue de liste de l'onglet Rapports
   Pour afficher des informations sur vos rapports, vous pouvez redimensionner, masquer, réorganiser, trier les colonnes et sélectionner le nombre d'enregistrements à afficher dans votre vue de liste sous l'onglet Rapports.
4. Impression d'un rapport
   Vous pouvez imprimer un rapport à partir de sa page d'exécution en utilisant la fonction d'impression de votre navigateur.

Exécution d'un rapport

Pour exécuter un rapport, recherchez-le sous l'onglet Rapports, puis cliquez sur son nom. La plupart des rapports s'exécutent automatiquement lorsque vous cliquez sur leur nom. Si un rapport est déjà affiché, cliquez sur **Exécuter le rapport** pour l'exécuter immédiatement ou planifier une exécution ultérieure. Dans Lightning Experience, le bouton **Exécuter le rapport** est affiché uniquement lorsque vous avez enregistré un rapport.

Si aucun résultat ne s'affiche, vérifiez l'une des conditions suivantes dans le rapport :

- Le rapport n'a renvoyé aucune donnée. Vérifiez vos critères de filtre pour vous assurer que des données sont renvoyées.
- En raison de la sécurité au niveau du champ, vous n'avez pas accès à l'un des regroupements sélectionné.
- Le contexte de votre formule récapitulative personnalisée ne correspond pas aux paramètres du graphique. Par exemple, si la formule est calculée pour Industrie et que le graphique ne contient pas Industrie, aucun résultat n'est renvoyé.
- Vos valeurs sont dépassent les valeurs acceptables. La valeur maximale autorisée est 999999999999999. La valeur minimale autorisée est -99999999999999.

Si votre rapport renvoie plus de 2000 enregistrements, seuls les 2000 premiers enregistrements sont affichés. Pour afficher la vue complète des résultats du rapport, cliquez sur **Exporter les détails**.

Si votre rapport prend plus de 10 minutes, Salesforce annule le rapport. Essayez les méthodes suivantes pour réduire la quantité de données dans votre rapport :

- Filtrez vos propres enregistrements au lieu d'afficher tous les enregistrements.
- Limitez l'étendue des données à une plage de dates spécifique.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

- Excluez les colonnes inutiles du rapport.
- Masquer les détails du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

La page d'exécution de rapport

Options de la page d'exécution de rapport

Options de la page d'exécution de rapport

Impression d'un rapport

Recherche d'un rapport

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour rechercher des rapports :	Exécuter des rapports
Pour rechercher des tableaux de bord :	Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Recherchez un rapport par nom, par description, par créateur ou par auteur de la dernière modification. Pour affiner les résultats, filtrez, triez ou recherchez dans un dossier sélectionné.

1. Sous l'onglet Rapports, saisissez dans la case de recherche.

   La recherche s'effectue dans tous les dossiers. Les filtres sont définis sur `Tous les éléments` et `Tous les types` pour afficher tout le contenu du dossier.

   Salesforce recherche dans les champs : **Nom**, **Description**, **Dernière modification par** ou **Créé par**. Les résultats reposent sur une correspondance exacte à votre saisie dans ces champs.

   Si le balisage est activé et ajouté à un rapport ou tableau de bord personnalisé, recherchez par balise dans la zone de recherche globale.

2. Affinez les résultats en utilisant les options ci-dessous :

Pour affiner les résultats par	Procéder comme suit
Type	Sélectionner un filtre : • `Rapports` • `Tableaux de bord` • `Tous les types` Les filtres Type ne s'appliquent pas aux modèles de rapport dans les dossiers de rapports standard.
Vue	Sélectionner un filtre : • `Tous les éléments` • `Affichés récemment`

Pour affiner les résultats par	Procéder comme suit
	• *Éléments que j'ai créés* • *Éléments que je suis* Afficher des filtres.
Un dossier sélectionné	Sélectionner un dossier, puis saisir dans la case de recherche. Les filtres sont définis sur *Tous les éléments* et *Tous les types* pour afficher tout le contenu du dossier.
Tri	Cliquez sur ▾ pour la colonne, puis sélectionnez **Tri croissant** ou **Tri décroissant**. Le tri s'applique à tous les éléments de la vue de liste, y compris ceux des pages consécutives.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes

Premiers pas avec les tableaux de bord

Récupération des informations dont vous avez besoin à partir la vue de liste de l'onglet Rapports

Pour afficher des informations sur vos rapports, vous pouvez redimensionner, masquer, réorganiser, trier les colonnes et sélectionner le nombre d'enregistrements à afficher dans votre vue de liste sous l'onglet Rapports.

- Pour personnaliser votre vue de liste, procédez comme suit :

Option	Description
Pour redimensionner une colonne :	Cliquez sur la marge de droite, puis faites-la glisser jusqu'à la taille voulue.
Pour masquer une colonne :	Cliquez sur ▾ > **Colonnes** dans n'importe quelle colonne, puis désactiver la colonne que vous souhaitez masquer.
Pour réorganiser une colonne :	Faites-la glisser jusqu'à l'emplacement où vous souhaitez l'afficher.
Pour trier une colonne :	Cliquez sur ▾ pour la colonne, puis sélectionnez **Tri croissant** ou **Tri décroissant**. Le tri s'applique à tous les éléments de la vue de liste, y compris ceux des pages consécutives.
Pour changer le nombre d'enregistrements affichés par page, procédez comme suit :	Cliquez sur ▼ dans le coin inférieur gauche de la liste, puis sélectionnez le paramètre souhaité. Vous pouvez afficher 10, 25, 50, 100 ou 200 enregistrements à la fois. Si vous modifiez

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher l'onglet Rapports :

- Exécution des rapports

Option	Description
	ce paramètre, vous revenez à la première page des résultats de la liste. Une fois défini, cependant, vous affichez le même nombre d'enregistrements dans l'ensemble de la liste. Le paramètre d'affichage des enregistrements de l'onglet Rapports n'affecte pas les vues de liste ailleurs dans Salesforce.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès à vos données grâce aux rapports

Impression d'un rapport

Vous pouvez imprimer un rapport à partir de sa page d'exécution en utilisant la fonction d'impression de votre navigateur.

- Cliquez sur **Vue imprimable** dans la page d'exécution du rapport.
- Dans la boîte de dialogue du navigateur, exécuter l'une des opérations suivantes :
  - Ouvrez le rapport avec votre navigateur et utiliser sa fonction d'impression.
  - Enregistrez le fichier dans Excel et utiliser l'option d'impression d'Excel.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exportation d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour imprimer des rapports :

- Exécuter des rapports et Exporter des rapports

Partage d'un rapport

Partagez vos rapports avec des collègues afin que tout le monde dispose des mêmes informations.

Remarque: En utilisant des dossiers, tenez compte des limitations Lightning Experience ci-dessous.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Dossiers standard, contenant des rapports et des tableaux de bord par défaut empaquetés avec Salesforce	
Déplacement de rapports et de tableaux de bord entre dossiers	
Création ou suppression de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les dossiers créés dans Salesforce Classic et leur contenu sont disponibles dans

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
	Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent enregistrer dans ces dossiers lors de la création ou du clonage d'un rapport ou d'un tableau de bord.
Partage de dossiers de rapport et de tableau de bord	L'ensemble d'autorisations de partage de dossiers dans Salesforce Classic s'applique dans Lightning Experience, mais les autorisations de partage ne peuvent pas être définies ou modifiées.
Recherche de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les utilisateurs ne peuvent pas rechercher de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Les résultats de la recherche globale comprennent des rapports et des tableaux de bord, mais pas les dossiers de rapport et de tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. Partage de rapports et tableaux de bord
   Les rapports et les tableaux de bord sont partagés via des dossiers. Vous partagez le dossier, pas le rapport ni le tableau de bord lui-même. Pour permettre à d'autres utilisateurs de travailler avec votre rapport ou tableau de bord, accordez-leur un accès Visualiseur, Éditeur ou Responsable au dossier dans lequel le rapport ou le tableau de bord est stocké.
2. Livraison de votre rapport
   Pour transmettre les informations de votre rapport aux personnes qui en ont besoin, vous pouvez partager son URL, la rendre disponible pour des fils Chatter ou exporter les données vers un autre outil, par exemple Excel. Vous pouvez également programmer l'exécution du rapport pour permettre aux utilisateurs de disposer en permanence des toutes dernières informations.
3. Présentation des graphiques de rapport incorporés
   Généralement, les utilisateurs naviguent jusqu'à l'onglet Rapports pour afficher des données. Vous pouvez toutefois présenter des informations importantes directement dans les pages qu'ils visitent régulièrement. Il suffit pour cela d'incorporer des graphiques de rapport dans les pages de détail d'objets standard ou personnalisés. Lorsque les utilisateurs visualisent des graphiques dans les pages, ils peuvent prendre des décisions fondées sur les données qu'ils consultent dans le contexte de la page, sans rechercher ailleurs. Par exemple, un enregistrement d'opportunité montre des données importantes directement dans sa page de détail.

Partage de rapports et tableaux de bord

Les rapports et les tableaux de bord sont partagés via des dossiers. Vous partagez le dossier, pas le rapport ni le tableau de bord lui-même. Pour permettre à d'autres utilisateurs de travailler avec votre rapport ou tableau de bord, accordez-leur un accès Visualiseur, Éditeur ou Responsable au dossier dans lequel le rapport ou le tableau de bord est stocké.

Remarque: Les utilisateurs ne peuvent pas partager de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Tous les ensembles d'autorisations de partage sur les dossiers dans Salesforce Classic sont respectés dans Lightning Experience.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

DANS CETTE SECTION :

1. Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord
   Pour permettre aux autres utilisateurs d'utiliser un rapport ou un tableau de bord, partagez le dossier qui le contient. Accordez à chaque utilisateur, groupe public ou rôle un niveau d'accès approprié au dossier.
2. Niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord
   Chaque utilisateur, groupe ou rôle peut avoir son propre niveau d'accès à un dossier de rapports et de tableaux de bord. Les visualiseurs peuvent afficher les données, les éditeurs peuvent définir les données affichées et les responsables peuvent contrôler l'accès aux données.
3. Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord
   Examinez ce graphique pour déterminer ce que les accès Visualiseur, Éditeur et Responsable permettent aux utilisateurs d'effectuer avec les dossiers de rapports et de tableaux de bord.
4. Autorisations utilisateur pour le partage de rapports et de tableaux de bord
   Chaque niveau d'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord est formé d'une combinaison d'autorisations utilisateur spécifiques. En tant qu'administrateur, vous pouvez ajuster l'accès des utilisateurs aux tableaux de bord et aux rapports en attribuant ou en retirant une ou plusieurs autorisations.

Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord

Pour permettre aux autres utilisateurs d'utiliser un rapport ou un tableau de bord, partagez le dossier qui le contient. Accordez à chaque utilisateur, groupe public ou rôle un niveau d'accès approprié au dossier.

Remarque: Pour accorder l'accès à un dossier à un utilisateur, vous devez disposer de l'accès Responsable à ce dossier, de l'autorisation « Gérer des rapports dans des dossiers publics » (pour des dossiers de rapports) ou de l'autorisation « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics » (pour des dossiers de tableaux de bord).

Lorsque vous créez un dossier, vous êtes son responsable. Ce dossier est visible uniquement par vous-même, et par les autres utilisateurs disposant d'autorisations administratives.

Si un dossier n'a pas d'accès Responsable, il est public et les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher des rapports dans des dossiers publics » peuvent l'afficher. Selon leur accès aux objets, ces utilisateurs peuvent exécuter le rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

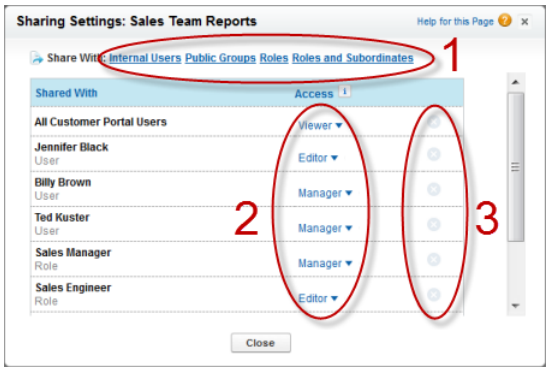
Pour partager un dossier de rapports :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

(1) Partagez votre dossier par utilisateur, par groupe d'utilisateurs ou par rôle. (2) Sélectionnez le niveau d'accès souhaité pour chaque utilisateur, groupe ou rôle. (3) Arrêtez de partager le dossier avec l'utilisateur, le groupe ou le rôle.



DANS CETTE SECTION :

1. Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un utilisateur individuel
   Pour partager un dossier de rapports ou de tableaux de bord avec une ou deux personnes seulement, accordez l'accès individuellement.
2. Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un groupe
   Si plus d'une ou deux personnes souhaitent accéder à un dossier d'analyse, partagez le dossier avec un groupe public. Ainsi, il n'est pas nécessaire de suivre les utilisateurs individuels avec lesquels vous avez partagé le dossier.
3. Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord par rôle
   Lorsque vous accordez à des personnes l'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord selon leur rôle, vous contrôlez les accès sans avoir à suivre les utilisateurs ou les groupes.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Autorisations utilisateur pour le partage de rapports et de tableaux de bord

Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un utilisateur individuel

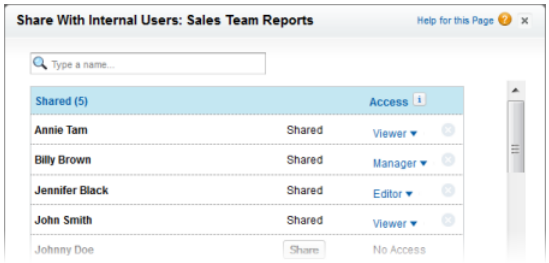
Pour partager un dossier de rapports ou de tableaux de bord avec une ou deux personnes seulement, accordez l'accès individuellement.

1. Sous l'onglet Rapports, survolez un dossier de rapports dans le volet gauche, cliquez sur , puis sélectionnez **Partager**.
2. Sélectionnez **Utilisateurs internes**.

   Remarque: Les utilisateurs internes ne comprennent pas les utilisateurs de portail client ou de portail partenaire.

3. Recherchez l'utilisateur souhaité, cliquez sur **Partager**, puis choisissez un niveau d'accès.

   Pour la recherche, commencez à saisir un nom.



4. Cliquez sur **Terminé**, contrôlez vos modifications, puis cliquez sur **Fermer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager un dossier de rapports avec des utilisateurs internes :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord avec des utilisateurs internes :

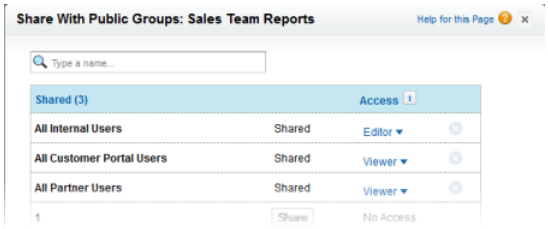
- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord avec un groupe

Si plus d'une ou deux personnes souhaitent accéder à un dossier d'analyse, partagez le dossier avec un groupe public. Ainsi, il n'est pas nécessaire de suivre les utilisateurs individuels avec lesquels vous avez partagé le dossier.

1. Sous l'onglet Rapports, survolez un dossier de rapports dans le volet gauche, cliquez sur , puis sélectionnez **Partager**.
2. Sélectionnez **Groupes publics**.
3. Recherchez le groupe que vous souhaitez, puis cliquez sur **Partager**.

   Pour la recherche, commencez à saisir un nom.



4. Sélectionnez le niveau de partage que vous souhaitez accorder à ce groupe.

   Remarque: Les utilisateurs de portail peuvent posséder uniquement l'accès Visualiseur à des rapports, et ne peuvent pas utiliser des tableaux de bord.

5. Cliquez sur **Terminé**, contrôlez vos modifications, puis cliquez sur **Fermer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager un dossier de rapports avec des groupes publics :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord avec des groupes publics :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

Partage d'un rapport ou d'un tableau de bord par rôle

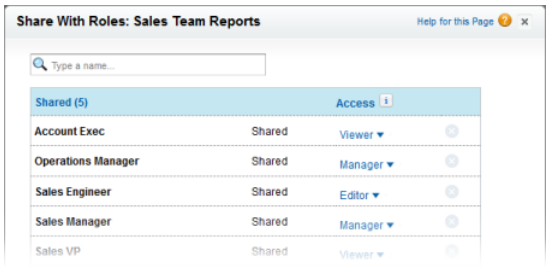
Lorsque vous accordez à des personnes l'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord selon leur rôle, vous contrôlez les accès sans avoir à suivre les utilisateurs ou les groupes.

Vous pouvez accorder l'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord à des utilisateurs ayant un rôle spécifique, ou à ces utilisateurs plus à leurs subordonnés.

Par exemple, supposons que le rôle `VP des ventes` et ses subordonnés ont un accès Visualiseur sur un dossier de tableaux de bord, alors que le rôle lui-même (VP des ventes) a un accès Responsable sur le dossier. Cela signifie qu'un utilisateur ayant le rôle VP des ventes dispose d'un contrôle supérieur à une personne ayant un rôle inférieur dans la hiérarchie des rôles. Si le VP des ventes quitte la société, son successeur dans ce rôle peut gérer les tableaux de bord du dossier.

1. Sous l'onglet Rapports, survolez un dossier de rapports dans le volet gauche, cliquez sur , puis sélectionnez **Partager**.
2. Sélectionnez **Rôles** ou **Rôles et subordonnés**.
   - Sélectionnez **Rôles** si vous souhaitez accorder l'accès à tous les utilisateurs qui ont ce rôle.
   - Sélectionnez **Rôles et subordonnés** si vous souhaitez accorder l'accès à ces utilisateurs plus à tous leurs subordonnés dans la hiérarchie des rôles.
3. Recherchez le rôle souhaité, cliquez sur **Partager**, puis choisissez un niveau d'accès.

   Pour la recherche, saisissez un nom.



4. Cliquez sur **Terminé**, contrôlez vos modifications, puis cliquez sur **Fermer**.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour partager un dossier de rapports avec un rôle ou avec un rôle et des subordonnés :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des rapports dans des dossiers publics »

Pour partager un dossier de tableaux de bord avec un rôle ou avec un rôle et des subordonnés :

- Accès « Gérer » sur le dossier ou « Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics »

Niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Chaque utilisateur, groupe ou rôle peut avoir son propre niveau d'accès à un dossier de rapports et de tableaux de bord. Les visualiseurs peuvent afficher les données, les éditeurs peuvent définir les données affichées et les responsables peuvent contrôler l'accès aux données.

Conseil: Si vous n'êtes pas prêt(e) à partager un rapport ou un tableau de bord, placez-le dans un dossier personnel auquel personne d'autre n'a accès. Les dossiers « Mes rapports personnalisés personnels » et « Mes tableaux de bord personnels » sont déjà définis pour vous. Créez d'autres dossiers si nécessaire. Lorsque vous créez un dossier, tant que vous ne l'avez pas partagé, seuls vous-même et les utilisateurs qui disposent d'autorisations administratives peuvent y accéder.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Niveaux d'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord
   L'accès Visualiseur permet d'afficher les données d'un rapport ou d'un tableau de bord, mais vous ne pouvez apporter aucune modification. Vous pouvez uniquement cloner vers un nouveau rapport ou tableau de bord. Tous les utilisateurs disposent au moins de l'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord partagés avec eux (certains utilisateurs peuvent disposer d'autorisations administratives qui leur offrent un accès supérieur).
2. Accès Éditeur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord
   Lorsque vous êtes Éditeur sur un dossier, vous pouvez afficher et modifier les rapports et les tableaux de bord qu'il contient, et les déplacer depuis ou vers d'autres dossiers auxquels vous avez un accès en Éditeur ou Responsable.
3. Accès Responsable aux dossiers de rapports et de tableaux de bord
   L'accès Responsable permet d'exécuter toutes les opérations que les visualiseurs et les éditeurs peuvent effectuer, plus contrôler l'accès des autres utilisateurs, modifier leurs propriétés ou les supprimer.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord

Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Niveaux d'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

L'accès Visualiseur permet d'afficher les données d'un rapport ou d'un tableau de bord, mais vous ne pouvez apporter aucune modification. Vous pouvez uniquement cloner vers un nouveau rapport ou tableau de bord. Tous les utilisateurs disposent au moins de l'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord partagés avec eux (certains utilisateurs peuvent disposer d'autorisations administratives qui leur offrent un accès supérieur).

Par exemple, Samir est un commercial qui aime commencer la journée en vérifiant sa position dans le classement des commerciaux, qui est indiqué sur le graphique Ventes globales. Pour obtenir le tout dernier classement, il doit actualiser le tableau de bord en affichant les données des rapports sous-jacents. Toutefois, il ne souhaite pas modifier les rapports ni le tableau de bord. Il a seulement besoin de l'accès Visualiseur au dossier qui contient le tableau de bord Ventes globales.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Accès Éditeur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Lorsque vous êtes Éditeur sur un dossier, vous pouvez afficher et modifier les rapports et les tableaux de bord qu'il contient, et les déplacer depuis ou vers d'autres dossiers auxquels vous avez un accès en Éditeur ou Responsable.

Par exemple, Alison, la directrice commerciale, souhaite fournir un tableau de bord commercial différent à chacune des trois équipes régionales. Elle a besoin de l'accès Éditeur au dossier qui contient le tableau de bord Ventes globales pour pouvoir déplacer les rapports sous-jacents vers les rapports appropriés, puis les modifier pour afficher les données voulues. Elle a également besoin de l'autorisation utilisateur Créer et Personnaliser des tableaux de bord.

Remarque: Vous ne pouvez pas accorder l'accès Éditeur à des dossiers de rapports standard. Tous les utilisateurs reçoivent par défaut l'accès Visualiseur à ces dossiers.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Accès Responsable aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

L'accès Responsable permet d'exécuter toutes les opérations que les visualiseurs et les éditeurs peuvent effectuer, plus contrôler l'accès des autres utilisateurs, modifier leurs propriétés ou les supprimer.

Par exemple, Alan est un administrateur des ventes qui gère un trop grand nombre de rapports pour pouvoir les suivre individuellement. Il crée un dossier de rapports appelé Rapports régionaux. En tant que créateur, il dispose automatiquement du droit Gérer sur le dossier. Il accorde aux représentants, un groupe public, l'accès Visualiseur. Il définit Alison, la directrice commerciale, comme autre Responsable du dossier.

Remarque: Vous ne pouvez pas accorder l'accès Responsable à des dossiers de rapports standard. Tous les utilisateurs reçoivent par défaut l'accès Visualiseur à ces dossiers.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Examinez ce graphique pour déterminer ce que les accès Visualiseur, Éditeur et Responsable permettent aux utilisateurs d'effectuer avec les dossiers de rapports et de tableaux de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

	Visualiseur	Éditeur	Responsable
Afficher les rapports ou les tableaux de bord du dossier	✓	✓	✓
Exécuter les rapports du dossier	✓	✓	✓
Actualiser les tableaux de bord du dossier	✓	✓	✓
Modifier, déplacer ou supprimer vos rapports et tableaux de bord dans le dossier	✓	✓	✓
Afficher le niveau d'accès au dossier de chaque utilisateur	✓	✓	✓
Modifier, déplacer ou supprimer les rapports ou tableaux de bord créés par un autre utilisateur dans le dossier Remarque: Pour modifier ses tableaux de bord, l'autorisation « Afficher toutes les données » est requise.		✓	✓
Renommer le dossier			✓
Modifier les paramètres de partage du dossier			✓

Autorisations utilisateur pour le partage de rapports et de tableaux de bord

Chaque niveau d'accès à un dossier de rapports ou de tableaux de bord est formé d'une combinaison d'autorisations utilisateur spécifiques. En tant qu'administrateur, vous pouvez ajuster l'accès des utilisateurs aux tableaux de bord et aux rapports en attribuant ou en retirant une ou plusieurs autorisations.

Lorsque le partage du dossier d'analyse est activé, tous les utilisateurs obtiennent l'accès Visualiseur aux dossiers de rapports et de tableaux de bord, à l'exception des utilisateurs qui disposent d'autorisations administratives supérieures. Pour accorder aux utilisateurs des privilèges supérieurs, attribuez l'accès Éditeur ou Responsable au dossier et accordez les autorisations utilisateur de rapport et de tableau de bord requises.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Autorisation utilisateur	Description
`Créer et personnaliser des tableaux de bord`	Créez, modifier et supprimer des tableaux de bord dans le dossier **Mes tableaux de bord personnels**. Créer des tableaux de bord et les enregistrer dans n'importe quel dossier partagé si les droits de partage l'autorise.
`Créer et personnaliser des rapports`	Créez, modifier et supprimer des rapports dans le dossier **Mes rapports personnels personnalisés**. Créer des rapports et les enregistrer dans n'importe quel dossier partagé si les droits de partage l'autorise.
`Créer des dossiers de tableaux de bord`	Créer des dossiers de tableaux de bord et les gérer si les droits de partage l'autorise.
`Créer des dossiers de rapports`	Créer des dossiers de rapports et les gérer si les droits de partage l'autorise.
`Modifier mes tableaux de bord`	Modifier, déplacer, enregistrer et supprimer les tableaux de bord que vous créez dans des dossiers partagés.
`Modifier mes rapports`	Modifier, déplacer, enregistrer et supprimer les rapports que vous créez dans des dossiers partagés.
`Gérer des tableaux de bord dans des dossiers publics`	Créer, modifier, supprimer des tableaux de bord[1] et gérer leur partage dans des dossiers de tableaux de bord publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs. Cette autorisation permet aux utilisateurs de modifier et de partager des tableaux de bord dans tous les dossiers, y compris des dossiers masqués. Ils peuvent également obtenir les permissions suivantes : • `Créer et personnaliser des tableaux de bord` • `Créer des dossiers de tableaux de bord` • `Modifier mes tableaux de bord` • `Afficher des tableaux de bord dans des dossiers publics`

	([1] Pour modifier un tableau de bord dynamique, les utilisateurs doivent également disposer des autorisations `Gérer des tableaux de bord dynamiques` et `Afficher les tableaux de bord de mon équipe`).
`Gérer des rapports dans des dossiers publics`	Créer, modifier, supprimer des rapports et gérer leur partage dans des dossiers de rapports publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs. Cette autorisation permet aux utilisateurs de modifier et de partager des rapports dans tous les dossiers, y compris des dossiers masqués. Ils peuvent également obtenir les permissions suivantes : • `Créer et personnaliser des rapports` • `Créer des dossiers de rapports` • `Modifier mes rapports` • `Afficher des rapports dans des dossiers publics`
`Afficher des tableaux de bord dans des dossiers publics`	Afficher des tableaux de bord dans des dossiers de tableaux de bord publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs.
`Afficher des rapports dans des dossiers publics`	Afficher des rapports dans des dossiers de rapports publics, qui n'incluent pas les dossiers personnels d'autres utilisateurs.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Partage d'un dossier de rapports ou de tableaux de bord

Comparaison des niveaux d'accès aux dossiers de rapports et de tableaux de bord

Livraison de votre rapport

Pour transmettre les informations de votre rapport aux personnes qui en ont besoin, vous pouvez partager son URL, la rendre disponible pour des fils Chatter ou exporter les données vers un autre outil, par exemple Excel. Vous pouvez également programmer l'exécution du rapport pour permettre aux utilisateurs de disposer en permanence des toutes dernières informations.

Les administrateurs, ou les utilisateurs autorisés à gérer les rapports publics, et à créer et personnaliser des rapports, peuvent créer des rapports personnalisés visibles par tous les utilisateurs. Ils peuvent également organiser les rapports en créant des dossiers de rapports personnalisés et en configurant les groupes d'utilisateurs qui ont accès à ces dossiers.

Pour rendre un rapport public, ouvrez-le et cliquez sur **Enregistrer sous**. Attribuez un nom au rapport, puis sélectionnez un dossier de rapports public.

DANS CETTE SECTION :

1. Exportation des données de rapport

   Vous pouvez exporter vos données de rapport sous un format réutilisable afin de les utiliser dans un outil dédié, tel que Microsoft Excel.

2. Exécution de rapports en arrière-plan

   Exécutez les rapports volumineux en arrière-plan pour pouvoir continuer à utiliser Salesforce sans attendre l'affichage des résultats. Cette méthode est efficace avec les rapports qui gèrent de grandes quantités de données et renvoient de nombreux résultats, dont l'exécution peut être longue.

3. Planification de rapports
   Vous pouvez configurer un rapport qui s'exécute automatiquement à une fréquence quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle, et envoyer automatiquement les résultats aux personnes qui en ont besoin, sans avoir à se connecter et à l'envoyer soi-même.
4. Abonnement aux notifications de rapport
   Abonnez-vous à un rapport pour recevoir des notifications périodiques, lorsque les métriques qui vous intéressent remplissent certaines conditions. Définissez les conditions qui déclenchent la notification et indiquez si vous souhaitez être informé via les notifications Salesforce1, via Chatter ou par e-mail.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exportation d'un rapport

Planification de l'actualisation d'un rapport

Exportation des données de rapport

Vous pouvez exporter vos données de rapport sous un format réutilisable afin de les utiliser dans un outil dédié, tel que Microsoft Excel.

Remarque: Pour des raisons de sécurité, Salesforce peut être amené à faire passer aux utilisateurs un test de vérification utilisateur CAPTCHA avant toute exportation de données de leur organisation. Ce simple test de saisie de texte empêche les programmes malveillants d'accéder aux données de votre organisation. Pour réussir ce test, les utilisateurs doivent saisir correctement dans une zone de texte les deux termes affichés. Notez que les termes saisis dans la zone de texte doivent être séparés par un espace.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter des rapports :
- Exporter les rapports

DANS CETTE SECTION :

1. Exportation d'un rapport
   Sous l'onglet Rapports, vous pouvez exporter des données d'un rapport sélectionné vers Excel ou sous un format séparé par des virgules.
2. Paramètres régionaux pour l'exportation de données de rapport
   Voici quelques conseils sur l'utilisation du format CSV (valeurs séparées par des virgules) et d'Excel lors de l'exportation des données de rapport.

Exportation d'un rapport

Sous l'onglet Rapports, vous pouvez exporter des données d'un rapport sélectionné vers Excel ou sous un format séparé par des virgules.

1. Sous l'onglet Rapports d'un rapport sélectionné, cliquez sur > **Exporter**.
   - Si vous activez l'option « Ne pas enregistrer les pages cryptées sur le disque » dans Internet Explorer, vous ne pourrez pas ouvrir votre rapport en ligne dans Excel. Vous devez d'abord enregistrer le rapport exporté sur votre ordinateur, puis l'ouvrir dans Excel. Pour modifier ce paramètre dans Internet Explorer, désactivez « Ne pas enregistrer les pages cryptées sur le disque » dans les Options Internet.
   - Les rapports dans le format joint ne peuvent pas être exportés, mais vous pouvez sélectionner une vue imprimable.
2. Définissez le `Codage du fichier d'exportation` pour votre langue.
3. Définissez le format `Coder le fichier d'exportation` sur Excel ou délimité par des virgules.
4. Cliquez sur **Exporter**.
5. Dans la boîte de dialogue de votre navigateur, sélectionnez l'enregistrement du fichier.

   Vous pouvez exporter jusqu'à 256 colonnes et 65 536 lignes de données dans un seul rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter des rapports :
- Exporter les rapports

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exécution de rapports en arrière-plan

Paramètres régionaux pour l'exportation de données de rapport

Impression d'un rapport

Paramètres régionaux pour l'exportation de données de rapport

Voici quelques conseils sur l'utilisation du format CSV (valeurs séparées par des virgules) et d'Excel lors de l'exportation des données de rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Exportation vers le format CSV (valeurs séparées par des virgules)

En cas d'exportation de rapports au format .csv (valeurs séparées par des virgules), les paramètres régionaux de la page de détail de l'utilisateur déterminent le caractère séparateur de champ utilisé dans le fichier exporté. Par exemple, si vos paramètres régionaux sont définis sur Anglais (États-Unis), le séparateur décimal est le point (« . »). Si vos paramètres régionaux sont définis sur Français (France), le séparateur décimal est la virgule (« , »). Vous pouvez remplacer le séparateur par défaut de vos paramètres régionaux en sélectionnant Délimité par des virgules (non lié aux paramètres régionaux) (.csv) dans la liste déroulante `Format du fichier d'exportation`.

Notez qu'Excel n'affiche pas le séparateur de champ du format .csv. Si vous souhaitez exporter des rapports vers Excel au format .csv, assurez-vous que les paramètres régionaux de Salesforce correspondent à ceux de Windows.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Exportation d'un rapport

Impression d'un rapport

Exécution de rapports en arrière-plan

Exécutez les rapports volumineux en arrière-plan pour pouvoir continuer à utiliser Salesforce sans attendre l'affichage des résultats. Cette méthode est efficace avec les rapports qui gèrent de grandes quantités de données et renvoient de nombreux résultats, dont l'exécution peut être longue.

Contactez Salesforce pour activer cette fonctionnalité dans votre organisation.

Les rapports exportés en arrière-plan sont exécutés de façon séquentielle, un à la fois. Par conséquent, le dernier rapport exporté en arrière-plan est exécuté lorsque tous les rapports déjà exportés en arrière-plan sont exécutés.

Vous pouvez exporter un nombre illimité de rapports en arrière-plan.

DANS CETTE SECTION :

1. Exportation d'un rapport exécuté en arrière-plan
   Pour configurer l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous devez l'exporter selon une méthode particulière.
2. Affichage et gestion des rapports en arrière-plan
   Lorsque vous avez configuré l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous pouvez l'afficher et le gérer à partir de la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Création d'un rapport personnalisé en mode d'accessibilité

Création d'un rapport

Personnalisation des rapports

Options de la page d'exécution de rapport

Exportation d'un rapport

Exécution d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter les rapports en arrière-plan :

- Exporter les rapports en arrière-plan

Pour afficher les rapports exportés en arrière-plan par d'autres utilisateurs :

- Exporter les rapports en arrière-plan

  ET

  Afficher toutes les données

Pour gérer les rapports exportés vers l'arrière-plan par d'autres utilisateurs :

- Exporter les rapports en arrière-plan

  ET

  Modifier toutes les données

Exportation d'un rapport exécuté en arrière-plan

Pour configurer l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous devez l'exporter selon une méthode particulière.

1. Créez ou exécutez un rapport.
2. Cliquez sur **Exporter les détails**, puis sélectionnez **Exécuter l'exportation en arrière-plan** dans le menu déroulant du bouton.

   Conseil: Lors de l'exécution d'un rapport existant, cliquez sur ce bouton pour éviter d'attendre l'affichage des résultats.

3. Sélectionnez un paramètre de codage de fichier et un format de fichier dans lequel exporter le rapport.
4. Sélectionnez un mode d'enregistrement des paramètres du rapport.
   - Cliquez sur `Enregistrer les révisions` pour enregistrer les modifications apportées aux paramètres du rapport avant l'exportation. Cette option entraîne le remplacement des paramètres du rapport d'origine.
   - Cliquez sur `Enregistrer les révisions dans une copie` pour créer un nouveau rapport avant l'exportation. Si vous sélectionnez cette option, saisissez un nom et une description pour le rapport, puis sélectionnez un dossier dans lequel enregistrer les paramètres du rapport.

   Remarque: Seuls les paramètres sont enregistrés, pas les résultats. Pour visualiser les résultats du rapport, vous devez afficher ses détails depuis la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

5. Cliquez sur **Démarrer l'exportation en arrière-plan**.

Lorsque l'exécution du rapport est terminée et ses résultats prêts pour l'affichage, vous recevez par e-mail un lien vers les détails du rapport. Vous pouvez télécharger les résultats depuis la liste des exportations de rapport. Vous pouvez télécharger uniquement les données que vous êtes autorisé(e) à afficher.

Remarque: Si la virgule ne convient pas à vos paramètre régionaux, utilisez une tabulation ou un autre séparateur.

En cas d'échec d'une exportation de rapport en arrière-plan, vous recevez un e-mail de notification. Les rapports exportés en arrière-plan peuvent échouer pour plusieurs raisons. Par exemple, entre l'heure de l'exportation et le début du processus d'exportation, des champs peuvent être supprimés du rapport, le rapport lui-même peut être supprimé ou le statut du type de rapport personnalisé ayant servi à créer le rapport peut changer en « En cours de développement ».

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exporter les rapports en arrière-plan :
- Exporter les rapports en arrière-plan

Pour afficher les rapports exportés en arrière-plan par d'autres utilisateurs :
- Exporter les rapports en arrière-plan

  ET

  Afficher toutes les données

Pour gérer les rapports exportés vers l'arrière-plan par d'autres utilisateurs :
- Exporter les rapports en arrière-plan

  ET

  Modifier toutes les données

Affichage et gestion des rapports en arrière-plan

Lorsque vous avez configuré l'exécution d'un rapport en arrière-plan, vous pouvez l'afficher et le gérer à partir de la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

1. Dans Configuration, saisissez *`Exportations de rapports en arrière-plan`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Exportations de rapports en arrière-plan**.
   La liste d'exportations de rapport en arrière-plan s'affiche.
2. Affichez les détails d'un rapport exporté en arrière-plan (son nom, le statut et l'emplacement) en cliquant sur le nom d'un rapport dans la colonne `Nom de la tâche`.

Remarque: Pour des raisons de sécurité, Salesforce peut être amené à faire passer aux utilisateurs un test de vérification utilisateur CAPTCHA avant toute exportation de données de leur organisation. Ce simple test de saisie de texte empêche les programmes malveillants d'accéder aux données de votre organisation. Pour réussir ce test, les utilisateurs doivent saisir correctement les deux termes affichés sur le plan dans la zone de test du plan. Remarque : les mots saisis dans la zone de texte doivent être séparés par un espace.

3. Cliquez sur **Annuler** ou **Suppr** en regard du nom d'un rapport pour annuler une exportation en attente ou supprimer un rapport d'une liste d'exportations de rapports en arrière-plan.

   Lorsque l'exécution d'un rapport exporté en arrière-plan est terminée, le rapport peut être affiché dans la liste des exportations de rapports en arrière-plan pendant 48 heures. Après 48 heures, le rapport est automatiquement supprimé.

   Important: Les rapports supprimés de la liste des exportations de rapports en arrière-plan sont définitivement supprimés et ne sont *pas* envoyés dans la corbeille.

4. Cliquez sur **Actualiser la liste** pour afficher les rapports exportés en arrière-plan depuis que vous consultez la liste des exportations de rapports en arrière-plan.

Planification de rapports

Vous pouvez configurer un rapport qui s'exécute automatiquement à une fréquence quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle, et envoyer automatiquement les résultats aux personnes qui en ont besoin, sans avoir à se connecter et à l'envoyer soi-même.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

DANS CETTE SECTION :

1. Planification de l'actualisation d'un rapport
   Permet de planifier un rapport exécuté tous les jours, toutes les semaines ou tous les mois. Une version HTML du rapport peut être envoyée par e-mail aux utilisateurs de votre organisation.
2. Affichage de la planification d'un rapport
   Permet d'afficher la planification d'un rapport dans la page Planifier des rapports ou sous l'onglet Rapports. Vous pouvez afficher toutes les planifications de rapport de l'organisation sous Configurer.
3. Gestion de la planification d'un rapport
   Créez, modifiez, affichez ou supprimez un rapport planifié à partir de la page Planifier un rapport.
4. Modification de la planification d'un rapport
   Vous pouvez modifier un rapport déjà planifié dans la page Planifier un rapport.
5. Suppression de la planification d'un rapport
   Permet de sélectionner un rapport planifié et d'annuler sa planification afin de supprimer l'exécution prévue.

6. Conseils relatifs à la planification de rapports
   Ces conseils se rapportent au minutage, aux limites et aux notifications par e-mail lors de la planification d'un rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Planification de l'actualisation d'un rapport
Modification de la planification d'un rapport
Suppression de la planification d'un rapport
Gestion de la planification d'un rapport
Conseils relatifs à la planification de rapports
Affichage de la planification d'un rapport
Abonnement aux notifications de rapport

Planification de l'actualisation d'un rapport

Permet de planifier un rapport exécuté tous les jours, toutes les semaines ou tous les mois. Une version HTML du rapport peut être envoyée par e-mail aux utilisateurs de votre organisation.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :
- Planifier les rapports

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur le nom d'un rapport.
2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
   Si vous créez un rapport, vous êtes invité(e) à l'enregistrer dans un dossier avant la planification. Si le dossier du rapport est partagé avec un groupe, vous pouvez planifier le dossier uniquement pour l'ensemble du groupe. Pour planifier le rapport pour un membre individuel du groupe, partagez le dossier du rapport avec ce membre.
3. Dans la page Planifier un rapport, spécifiez un utilisateur actif qui a accès au dossier dans lequel le rapport est stocké.
   Le niveau d'accès de l'utilisateur actif détermine ce que les autres utilisateurs, y compris les utilisateurs du portail, visualisent lorsqu'ils reçoivent les résultats d'exécution du rapport planifié. Cela signifie que les utilisateurs n'affichent pas tous chaque champ, et que l'utilisateur actif peut visualiser des champs qui restent invisibles pour les autres utilisateurs. Lorsqu'il est envoyé, le rapport indique les champs que l'utilisateur actif peut visualiser et que les autres utilisateurs ne peuvent pas afficher. Vous devez disposer de l'autorisation « Afficher toutes les données » pour spécifier un utilisateur actif autre que vous-même.

   Remarque: Si l'utilisateur actif devient inactif, le rapport n'est pas exécuté. Salesforce envoie une notification par e-mail pour activer l'utilisateur, pour supprimer la planification du rapport ou pour remplacer l'utilisateur actuel par un utilisateur actif. Salesforce envoie la notification aux utilisateurs qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs », « Modifier toutes les données » et « Gérer la facturation ». Si aucun utilisateur ne possède ces autorisations, Salesforce envoie la notification à ceux qui disposent des autorisations « Gérer des utilisateurs » et « Modifier toutes les données ».

4. Sélectionnez un paramètre de messagerie.

Sélectionner	À
`A moi`	Envoyer le rapport à votre adresse e-mail spécifiée dans votre profil d'utilisateur.
`A moi et/ou aux autres`	Envoyer le rapport par e-mail à des utilisateurs supplémentaires.

Vous ne pouvez envoyer de rapports qu'à des adresses e-mail incluses dans les enregistrements utilisateurs Salesforce. Lorsque les utilisateurs du portail reçoivent des rapports par e-mail, ils visualisent les mêmes données que l'utilisateur actif a définies dans la planification du rapport. Si vous ne souhaitez pas partager certaines informations, planifiez l'exécution du rapport avec un utilisateur du portail comme utilisateur actif.

Remarque: Les utilisateurs du portail reçoivent des e-mails de notification d'actualisation de rapports et de tableaux de bord lorsque l'option `Autoriser l'envoi des rapports et des tableaux de bord aux utilisateurs du portail` est activée.

5. Définissez la fréquence, la durée et l'heure d'exécution du rapport :
   - Dans le champ `Fréquence`, sélectionnez `Tous les jours`, `Toutes les semaines` ou `Tous les mois`, puis affinez les critères de fréquence.
   - Dans les champs `Démarrage` et `Fin`, spécifiez la période pendant laquelle vous souhaitez planifier le rapport. Pour saisir la date actuelle, cliquez sur le lien indiquant la date.
   - En regard de `Heure de démarrage désirée`, cliquez sur **Rechercher les options disponibles** pour choisir une heure de démarrage.

   L'heure souhaitée peut ne pas être disponible si d'autres utilisateurs l'ont déjà sélectionnée pour planifier un rapport.

6. Cliquez sur **Enregistrer la planification du rapport**. Vous pouvez sélectionner :

Choisir	À
Enregistrer les modifications apportées au rapport avec cette planification	Enregistrer la planification du rapport et les modifications que vous avez apportées au rapport.
Ignorer les modifications apportées au rapport	Enregistrer uniquement la planification. Les modifications que vous avez apportées au rapport sont abandonnées.

Les destinataires du rapport peuvent cliquer sur son nom dans les rapports envoyés par e-mail pour se connecter à Salesforce et consulter directement le rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion de la planification d'un rapport
Exécution d'un rapport

Affichage de la planification d'un rapport

Permet d'afficher la planification d'un rapport dans la page Planifier des rapports ou sous l'onglet Rapports. Vous pouvez afficher toutes les planifications de rapport de l'organisation sous Configurer.

- Pour afficher la planification d'un rapport sous l'onglet Rapports, survolez ✔ dans la colonne de planification .

  Elle indique la fréquence et la date d'exécution suivante.

  Les utilisateurs qui ne disposent pas de l'autorisation « Planifier des rapports » ne peuvent pas afficher cette icône et ces informations.

- Pour afficher la planification de l'exécution d'un rapport dans la page Planifier des rapports :
  1. Cliquez sur le nom d'un rapport planifié sous l'onglet Rapports.
  2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
     .

- Pour afficher tous les rapports planifiés de votre organisation, dans Configuration, saisissez *`Tâches prévues`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Tâches prévues**.

  Seuls les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher la configuration » peuvent accéder à ces informations.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion de la planification d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour afficher tous les rapports planifiés de l'organisation :
- Afficher la configuration

Gestion de la planification d'un rapport

Créez, modifiez, affichez ou supprimez un rapport planifié à partir de la page Planifier un rapport.

Dans la page Planifier un rapport, vous pouvez effectuer les opérations suivantes :

- Planifier l'exécution d'un rapport nouveau ou existant ultérieurement et envoyer les résultats par e-mail à d'autres personnes.
- Modifier la planification d'un rapport déjà planifié.
- Afficher les tâches planifiées pour tous les rapports de votre organisation ou afficher uniquement la planification du rapport sélectionné.
- Supprimer une planification d'exécution d'un rapport sélectionné.

Des rapports planifiés supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Planification de l'actualisation d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour supprimer l'exécution d'un rapport planifié :
- Modifier toutes les données

Modification de la planification d'un rapport

Vous pouvez modifier un rapport déjà planifié dans la page Planifier un rapport.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur le nom du rapport planifié.
2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
3. Procédez aux modifications requises dans la page Planifier un rapport.
4. Cliquez sur **Enregistrer la planification du rapport**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion de la planification d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Suppression de la planification d'un rapport

Permet de sélectionner un rapport planifié et d'annuler sa planification afin de supprimer l'exécution prévue.

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur le nom du rapport planifié.
2. Cliquez sur **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant **Exécuter le rapport**.
3. Cliquez sur **Annuler la planification du rapport**.

   La planification de l'exécution du rapport est annulée et n'est *pas* envoyée vers la Corbeille.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Gestion de la planification d'un rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour supprimer l'exécution d'un rapport planifié :
- Modifier toutes les données

Conseils relatifs à la planification de rapports

Ces conseils se rapportent au minutage, aux limites et aux notifications par e-mail lors de la planification d'un rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Planification de l'exécution de rapports

- Sous l'onglet Rapports, survolez ✔ dans la colonne de planification ( ) pour afficher la planification de rapport. Notez que des utilisateurs sans autorisation « Planifier des rapports » ne peuvent pas afficher cette icône et ces informations.
- Vous ne pouvez créer des planifications pour des rapports joints.
- Votre organisation est limitée à 200 rapports planifiés. Les limites quotidiennes diffèrent selon l'édition. Des rapports planifiés supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat.
- Les rapports planifiés sont exécutés selon le fuseau horaire de l'utilisateur qui définit la planification. Par exemple, si le champ `Fuseau horaire` de votre enregistrement utilisateur est paramétré sur Europe Centrale et que vous planifiiez une Exécution de rapport chaque jour à 14h00, le rapport sera actualisé chaque jour entre 14h00 et 14h29, heure CET.
- Si vous affichez et enregistrez une planification dans un fuseau horaire différent de celui dans lequel elle a été planifiée, la plage horaire peut changer.
- Si vous planifiez une exécution de rapport un jour spécifique de chaque mois, le rapport ne sera exécuté que les mois comprenant ce jour. Par exemple, si vous planifiez une exécution de rapport le 31 de chaque mois, le rapport ne sera exécuté que les mois comprenant 31 jours. Pour planifier l'exécution d'un rapport le dernier jour de chaque mois, choisissez dernier dans la liste déroulante `Jour de chaque mois`.
- Le rapport s'exécute dans les 30 minutes suivant l'heure que vous avez sélectionnée comme `Heure de démarrage désirée`. Par exemple, si vous sélectionnez 14h00 comme heure de démarrage, le rapport peut s'exécuter à tout moment entre 14h00 et 14h29, selon le nombre de rapports dont l'exécution est planifiée à la même heure.
- La planification de rapport n'est pas suivie dans l'historique du journal d'audit.

Envoi de rapports planifiés par e-mail

- Les rapports envoyés par e-mail ne contiennent pas de graphiques. Pour envoyer par e-mail le graphique d'un rapport, créez un tableau de bord et planifiez son actualisation.
- Les rapports affichent uniquement les 2000 premiers enregistrements (de la même façon que dans un navigateur).
- Limites concernant Outlook 2007 : Les e-mails de rapport comportant des tableaux de plus de 22 pouces (56 cm) de largeur ou comportant plus de 63 colonnes peuvent ne pas s'afficher correctement.
- La taille maximale des rapports envoyés par e-mail est de 10 Mo. Essayez les méthodes suivantes pour réduire la quantité de données dans votre rapport :
  - Filtrez vos propres enregistrements au lieu d'afficher tous les enregistrements.
  - Limitez l'étendue des données à une plage de dates spécifique.
  - Excluez les colonnes inutiles du rapport.
  - Masquer les détails du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Planification de l'actualisation d'un tableau de bord

Gestion de la planification d'un rapport

Abonnement aux notifications de rapport

Abonnez-vous à un rapport pour recevoir des notifications périodiques, lorsque les métriques qui vous intéressent remplissent certaines conditions. Définissez les conditions qui déclenchent la notification et indiquez si vous souhaitez être informé via les notifications Salesforce1, via Chatter ou par e-mail.

Par exemple, vous pouvez vous abonner à un rapport sur une question ouverte et recevoir des notifications tous les matins si plus de 20 questions ouvertes existent. Vous pouvez vous abonner à des notifications pour cinq rapports maximum.

Remarque: Les Notifications de rapport ne sont pas affichées en tant qu'option disponible pour les rapports non enregistrés. Enregistrez le rapport avant de vous y abonner.

Les notifications de rapport personnelles ne sont pas liées à la fonctionnalité de planification d'exécutions futures, qui permet d'envoyer des rapports par e-mail à des heures spécifiques sans spécifier de conditions. Pour planifier des rapports envoyés par e-mail, sélectionnez **Planifier les exécutions futures** dans le menu déroulant Exécuter le rapport.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour s'abonner à des rapports :
- Exécuter les rapports

Pour activer ou désactiver les notifications de rapport automatiques :
- Personnaliser l'application

1. Dans la page Exécuter le rapport, cliquez sur **S'inscrire**.
2. Dans la page Abonnement à un rapport, vous indiquez si vous souhaitez être notifié la première fois ou chaque fois que les conditions sont remplies.
3. Spécifiez chaque condition en trois parties : agrégat, opérateur, valeur.

   Par exemple, déclenchez des notifications dès qu'un montant est inférieur à 1 million $.

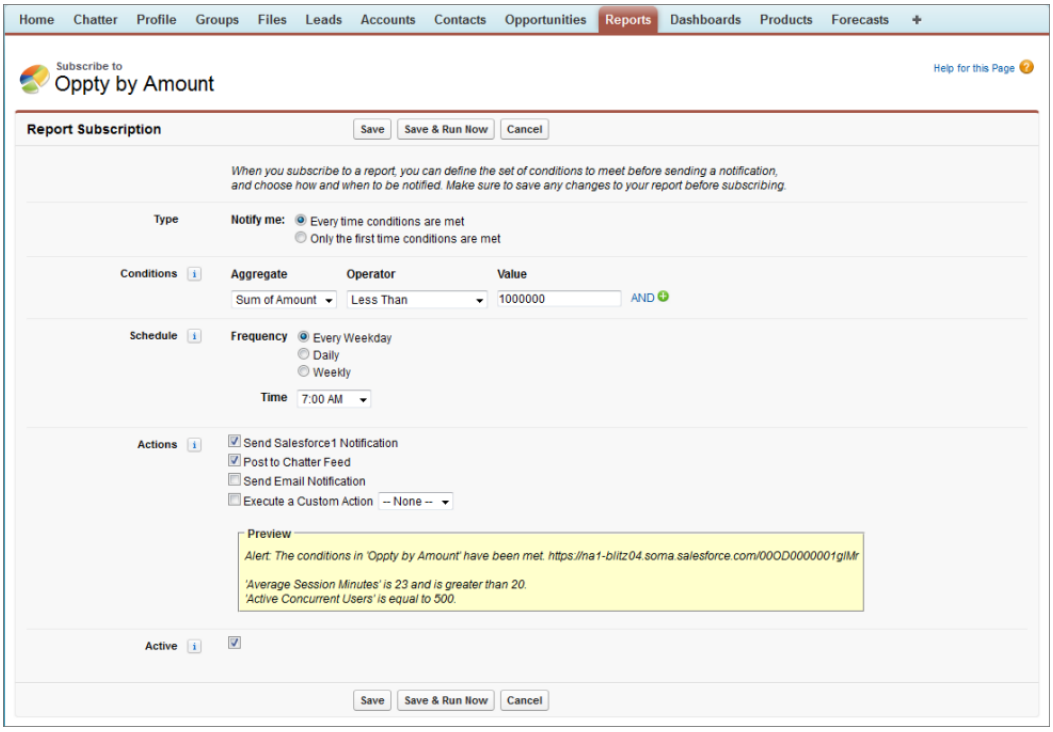
   - Agrégat correspond à la métrique de base de votre condition. Elle peut correspondre à Nombre d'enregistrements, Montant moyen, Montant le plus faible, Montant le plus élevé ou Somme des montants.
   - Opérateur détermine la comparaison, par exemple Égal à, Différent de, Supérieur à, etc.
   - Valeur correspond au nombre auquel vous souhaitez comparer l'agrégat.

   Vos conditions sont évaluées lors de l'exécution du rapport et les notifications envoyées si toutes les conditions sont remplies (jusqu'à cinq conditions par rapport).
4. Planifiez la fréquence (tous les jours de la semaine, tous les jours ou toutes les semaines) et l'heure d'évaluation de vos conditions.

   Par exemple, exécutez le rapport tous les jours de la semaine à 7 heures.
5. Sélectionnez un ou plusieurs types de notification.
   - Envoyer une notification dans l'application Salesforce1
   - Publier dans Chatter
   - Envoyez une notification par e-mail
   - Exécuter une action Apex personnalisée, par exemple créer des tâches ou escalader des requêtes

     Pour plus d'informations le développement d'une classe Apex personnalisée, reportez-vous au guide *Apex Developer Guide*.
6. Lorsque vous êtes prêt à recevoir les notifications, assurez-vous que l'abonnement est actif.
7. Cliquez sur **Enregistrer** pour planifier les notifications.

Exemple: L'exécution d'un rapport est planifiée tous les jours de la semaine à 7 h. Si la somme du montant est inférieure à 1 000 000, une notification Salesforce1 est envoyée et une publication Chatter est affichée.

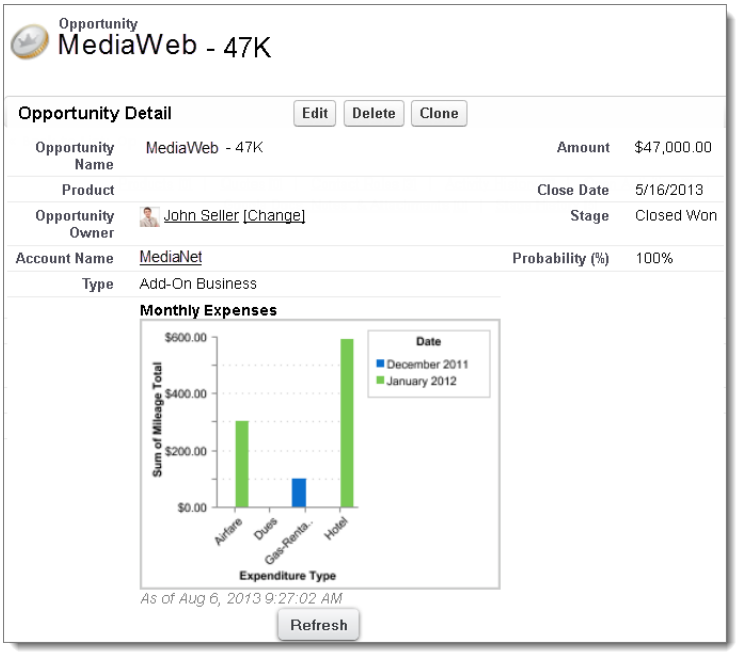


CONSULTER ÉGALEMENT :

Planification de rapports

Présentation des graphiques de rapport incorporés

Généralement, les utilisateurs naviguent jusqu'à l'onglet Rapports pour afficher des données. Vous pouvez toutefois présenter des informations importantes directement dans les pages qu'ils visitent régulièrement. Il suffit pour cela d'incorporer des graphiques de rapport dans les pages de détail d'objets standard ou personnalisés. Lorsque les utilisateurs visualisent des graphiques dans les pages, ils peuvent prendre des décisions fondées sur les données qu'ils consultent dans le contexte de la page, sans rechercher ailleurs. Par exemple, un enregistrement d'opportunité montre des données importantes directement dans sa page de détail.



DANS CETTE SECTION :

1. Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte
   Dans cet exemple, nous avons incorporé deux graphiques de rapport à une page de compte importante qui présente les affaires dans les encours et les requêtes de support ouvertes pour le compte. En examinant les graphiques, la responsable du compte peut évaluer rapidement l'activité et la santé du compte.
2. Ajout d'un graphique de rapport à une présentation de page
   Pour incorporer un graphique de rapport dans des pages d'objet standard ou personnalisé, modifiez la présentation de page de l'objet avec l'éditeur de présentation de page avancé, puis ajoutez le graphique.
3. Personnalisation d'un graphique de rapport dans une présentation de page
   Lorsque vous avez ajouté un graphique de rapport à une page, vous pouvez le personnaliser dans la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page.
4. Limites en graphiques de rapport dans les pages
   Tenez compte des limitations suivantes lors de l'insertion de graphiques dans des pages détails.

Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte

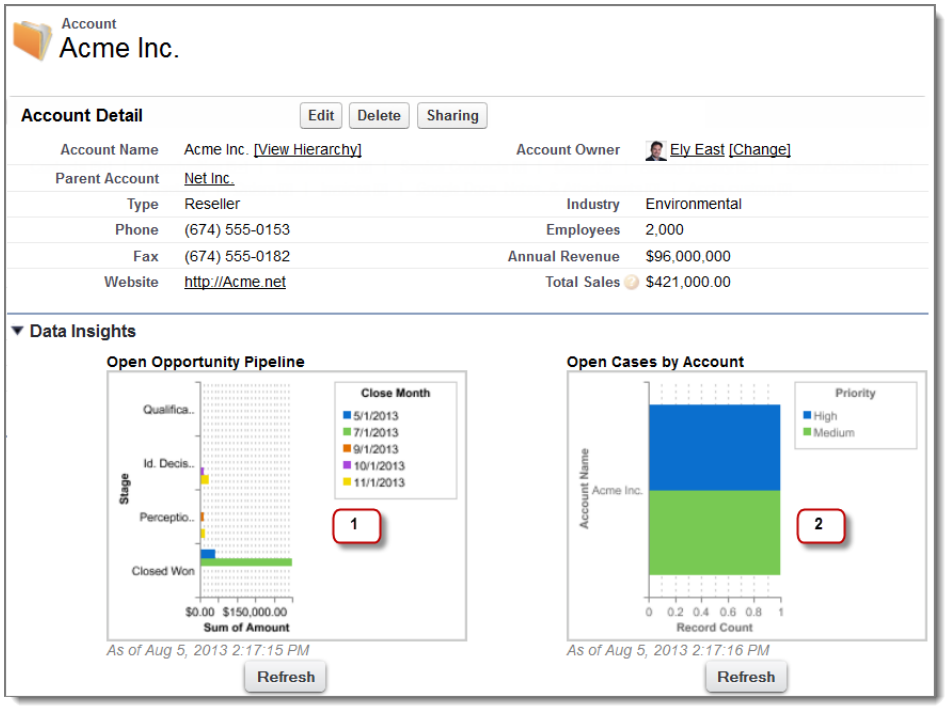
Dans cet exemple, nous avons incorporé deux graphiques de rapport à une page de compte importante qui présente les affaires dans les encours et les requêtes de support ouvertes pour le compte. En examinant les graphiques, la responsable du compte peut évaluer rapidement l'activité et la santé du compte.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Graphiques de rapport dans la page d'un compte



1. Le graphique des encours montre les opportunités du compte à diverses étapes, dont deux ont été gagnées. La responsable du compte peut survoler le graphique afin d'obtenir la valeur de chaque opportunité (le survol est activé pour les valeurs soulignées dans le graphique du rapport source). Elle peut cliquer sur le graphique, accéder au rapport et obtenir plus d'informations sur ces opportunités.
2. À partir des graphiques dans les requêtes ouvertes, elle peut constater l'existence de deux problèmes de support non résolus pour le compte. Elle peut cliquer sur le rapport, explorer les détails des requêtes dans le rapport et contacter les ingénieurs de support pour les inviter à résoudre les problèmes avant une réunion importante avec le client.

Ajout d'un graphique de rapport à une présentation de page

Pour incorporer un graphique de rapport dans des pages d'objet standard ou personnalisé, modifiez la présentation de page de l'objet avec l'éditeur de présentation de page avancé, puis ajoutez le graphique.

Avant d'ajouter un graphique, vérifiez les points suivants :

- Son rapport source se situe dans un dossier partagé avec des utilisateurs qui nécessitent l'accès. Les rapports dans les dossiers de rapport personnel sont disponibles pour l'insertion dans une page.
- Le format du rapport source est récapitulatif ou matriciel.
- Le rapport source contient un graphique.

1. Accédez à l'éditeur de présentation de page de l'objet auquel vous ajoutez un graphique.
2. Cliquez sur **Modifier** en regard de la présentation de page.
3. Cliquez sur **Graphiques de rapport**.

Éditions

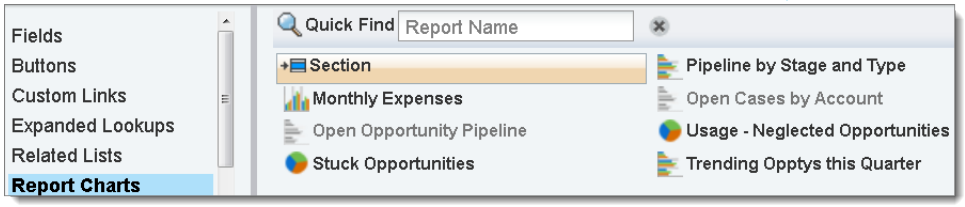
Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher des présentations de page :
- Afficher la configuration

Pour modifier des présentations de page :
- Personnaliser l'application



4. Dans la case Recherche rapide, saisissez le nom du rapport, puis cliquez sur pour retrouver et sélectionner le graphique de rapport.

   Vous pouvez parcourir jusqu'à 200 rapports récemment visualisés par type de graphique dans la palette Graphiques de rapport.
5. Faites glisser le graphique vers une section nouvelle ou existante de la présentation.
6. Cliquez sur dans le graphique pour le personnaliser.
7. Cliquez sur **Enregistrer**.

   L'option **Aperçu en tant que** n'est pas disponible pour les graphiques de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation d'un graphique de rapport dans une présentation de page

Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte

Limites en graphiques de rapport dans les pages

Personnalisation d'un graphique de rapport dans une présentation de page

Lorsque vous avez ajouté un graphique de rapport à une page, vous pouvez le personnaliser dans la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher des présentations de page :
- Afficher la configuration

Pour modifier des présentations de page :
- Personnaliser l'application

DANS CETTE SECTION :

1. Masquage d'un graphique de rapport qui montre une erreur
   Un graphique peut parfois, pour une raison quelconque, afficher une erreur dans la page de détail à la place de données. Comme un graphique avec une erreur n'est pas très utile, vous pouvez le masquer pour les utilisateurs.
2. Filtrage des graphiques de rapport pour afficher des données pertinentes
   Les graphiques sont habituellement filtrés pour afficher des données pertinentes lorsque le champ d'ID du type de rapport du graphique correspond à l'enregistrement, par exemple un ID de compte pour un enregistrement de compte. Les graphiques affichent parfois des données non filtrées. Vous pouvez toutefois configurer un graphique qui peut être filtré si son type de rapport se réfère au champ d'ID correspondant.
3. Actualisation des données d'un graphique de rapport
   Habituellement, les graphiques actualisent les données toutes les 24 heures. Vous pouvez toutefois définir l'actualisation d'un graphique à chaque ouverture de sa page. L'option d'actualisation se situe sous la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page. Nous recommandons cependant une actualisation quotidienne plutôt que cette option, car les utilisateurs risquent d'atteindre rapidement la limite d'actualisation ou de devoir attendre la fin de l'actualisation pour consulter les données du graphique.

Masquage d'un graphique de rapport qui montre une erreur

Un graphique peut parfois, pour une raison quelconque, afficher une erreur dans la page de détail à la place de données. Comme un graphique avec une erreur n'est pas très utile, vous pouvez le masquer pour les utilisateurs.

Pour masquer un tel graphique, sélectionnez **Masquer un graphique qui contient des erreurs** dans la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page.

Un graphique peut afficher une erreur sur une page pour l'une ou plusieurs des raisons suivantes.

- L'utilisateur n'a pas accès aux champs utilisés pour le filtrage.
- L'utilisateur n'a pas accès au dossier du rapport.
- Le graphique de rapport a été supprimé du rapport.
- La définition du rapport a changé.
- Le rapport lui-même n'est plus disponible.

Filtrage des graphiques de rapport pour afficher des données pertinentes

Les graphiques sont habituellement filtrés pour afficher des données pertinentes lorsque le champ d'ID du type de rapport du graphique correspond à l'enregistrement, par exemple un ID de compte pour un enregistrement de compte. Les graphiques affichent parfois des données non filtrées. Vous pouvez toutefois configurer un graphique qui peut être filtré si son type de rapport se réfère au champ d'ID correspondant.

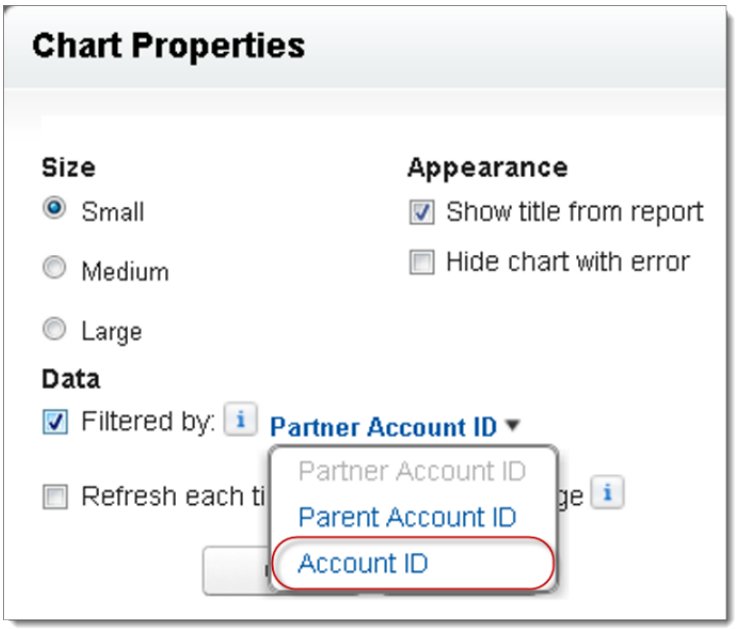
Définition d'un graphique à filtrer

Si le type de rapport du graphique ne correspond à aucun champ d'ID pour l'enregistrement, le graphique n'est pas filtré. Il affiche toutes les données.

Un graphique de rapport sur des requêtes ouvertes affiche les informations de tous les comptes dans un enregistrement de compte. Pour pouvoir filtrer le graphique, modifiez la présentation du type de rapport personnalisé des requêtes pour le graphique en ajoutant le champ `ID de compte` via la référence. Le graphique est ainsi filtré lorsque vous affichez un enregistrement de compte.

Sélection d'un filtre approprié

Lorsque plusieurs champs d'ID sont disponibles pour le filtrage, le graphique n'affiche parfois aucune donnée. Dans ce cas, sélectionnez le champ d'ID le plus pertinent dans la liste déroulante **Filtré par** de la boîte de dialogue Propriétés du graphique. Un graphique sur les opportunités ouvertes dans des enregistrements de compte est filtré par `ID de compte partenaire`, ce qui n'est pas très utile. Vous pouvez toutefois modifier les propriétés du graphique et choisir `ID de compte` dans la liste déroulante afin de filtrer par enregistrement de compte.



Remarque: Les graphiques ne peuvent pas filtrer de données pertinentes si le rapport source atteint la limite de 20 filtres de champ.

Actualisation des données d'un graphique de rapport

Habituellement, les graphiques actualisent les données toutes les 24 heures. Vous pouvez toutefois définir l'actualisation d'un graphique à chaque ouverture de sa page. L'option d'actualisation se situe sous la boîte de dialogue Propriétés du graphique de l'éditeur de présentation de page. Nous recommandons cependant une actualisation quotidienne plutôt que cette option, car les utilisateurs risquent d'atteindre rapidement la limite d'actualisation ou de devoir attendre la fin de l'actualisation pour consulter les données du graphique.

Actualisation quotidienne

Les graphiques actualisent les données toutes les 24 heures. Pendant cette période, si des utilisateurs souhaitent consulter les dernières données, ils peuvent cliquer sur **Actualiser** dans le graphique.

Actualisation à l'ouverture de la page

Pour changer l'actualisation normale d'un graphique, sélectionnez **Actualiser chaque fois que l'utilisateur ouvre la page** dans la boîte de dialogue Propriété du graphique de l'éditeur de présentation de page. Cette option déclenche une actualisation du graphique à chaque ouverture de la page qui contient le graphique. La sélection de cette option n'est pas recommandée pour les deux raisons suivantes.

- Les utilisateurs risquent d'atteindre rapidement la limite d'actualisation du graphique. Les actualisations sont prises en compte dans la limite horaire de chaque utilisateur et organisation.
- Avec les rapports dont l'exécution est longue, les utilisateurs doivent attendre avant de consulter les données du graphique.

Limites en graphiques de rapport dans les pages

Tenez compte des limitations suivantes lors de l'insertion de graphiques dans des pages détails.

- Vous pouvez incorporer deux graphiques de rapport par page.
- Vous pouvez ajouter des graphiques de rapport uniquement à partir de l'éditeur de présentation de page avancé. La console min. et l'éditeur de présentation de page d'origine ne sont pas pris en charge.
- Dans les pages de détail, les utilisateurs peuvent actualiser jusqu'à 100 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.
- Votre organisation peut actualiser jusqu'à 3000 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un graphique de rapport à une présentation de page

Exemple de graphiques de rapport dans la page d'un compte

Organisation des rapports

Gardez vos rapports à portée de main en les classant dans des dossiers et en supprimant les rapports inutilisés. Si vous avez de nombreux rapports, vous pouvez utiliser le champ de recherche pour retrouver celui dont vous avez besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Affichage des dossiers de rapports favoris dans la vue
   Épinglez en haut de la liste les dossiers de rapports et de tableaux de bord que vous utilisez le plus souvent pour éviter les défilements à chaque consultation.

2. Masquage des types de rapport inutilisés
   Si vous les utilisateurs travaillent avec un seul sous-ensemble de types de rapport standard disponibles, vous pouvez masquer ceux dont vous n'avez pas besoin.
3. Déplacement d'un rapport ou d'un tableau de bord entre des dossiers
   Il est recommandé de garder les rapports et tableaux de bord organisés dans des dossiers qui reflètent leurs fonctions et l'audience Vous pouvez glisser-déposer les rapports et tableaux de bord entre les dossiers.
4. Suppression d'un rapport
   Vous pouvez supprimer un rapport sélectionné de l'onglet Rapports ou de sa page d'exécution.

Affichage des dossiers de rapports favoris dans la vue

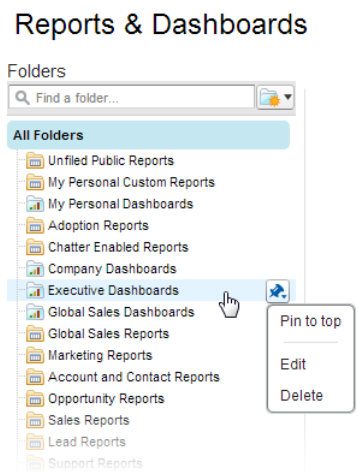
Épinglez en haut de la liste les dossiers de rapports et de tableaux de bord que vous utilisez le plus souvent pour éviter les défilements à chaque consultation.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

Disponible avec : **Toutes** les éditions

1. Dans la liste des dossiers de rapports et de tableaux de bord, survolez un dossier, puis cliquez sur .



2. Sélectionnez **Épingler en haut**.
   Votre dossier passe en haut de la liste des dossiers.

Chaque dossier nouveau que vous épinglez est placé en haut de liste, au-dessus des dossiers que vous avez déjà épinglés. Pour replacer un dossier épinglé en haut de liste, épinglez-le de nouveau.

Masquage des types de rapport inutilisés

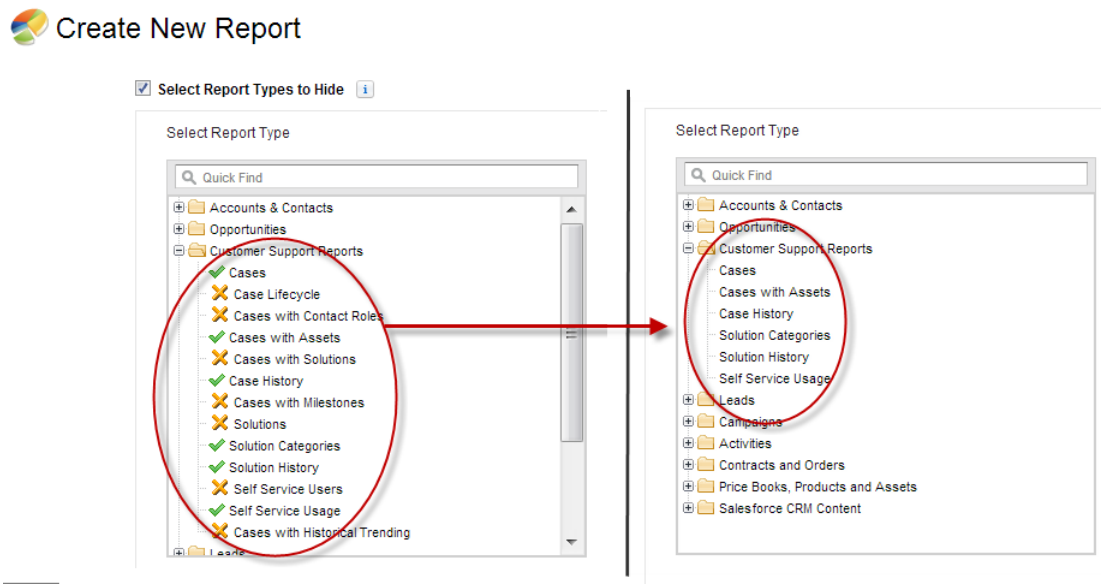
Si vous les utilisateurs travaillent avec un seul sous-ensemble de types de rapport standard disponibles, vous pouvez masquer ceux dont vous n'avez pas besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

1. Sous l'onglet Rapports, cliquez sur **Nouveau rapport**.
2. Sélectionnez **Sélectionner les types de rapport à masquer**.
   La coche verte en regard d'un rapport indique qu'il est visible pour tout le monde.
3. Pour masquer le type de rapport, cliquez sur la coche pour la changer en X.



Les types de rapport masqués ne s'affichent pas lorsque vous utilisez la zone de recherche dans la page Créer un rapport.

Si vous masquez tous les types de rapport d'un dossier, le dossier aussi est masqué. Cependant, si vous affichez ensuite le type de rapport dans la boîte de dialogue « Sélectionner les types de rapports à masquer », les utilisateurs peuvent voir le dossier.

Déplacement d'un rapport ou d'un tableau de bord entre des dossiers

Il est recommandé de garder les rapports et tableaux de bord organisés dans des dossiers qui reflètent leurs fonctions et l'audience Vous pouvez glisser-déposer les rapports et tableaux de bord entre les dossiers.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher l'onglet Rapports :

- Exécution des rapports

Remarque: L'accès en modification aux dossiers est requis pour pouvoir déplacer des éléments entre des dossiers. Le déplacement d'éléments par glisser-déposer n'est pas pris en charge en mode d'accessibilité.

Vous pouvez déplacer un rapport ou un tableau de bord d'un dossier à un autre en le faisant glisser depuis la vue de liste vers un dossier de rapports ou de tableaux de bord du volet Dossiers.

1. Dans la vue de liste de l'onglet Rapports, cliquez et maintenez un élément.
2. Faites glisser l'élément vers son dossier de destination dans le volet Dossiers.

   Lorsque vous faites glisser un élément vers un dossier, une coche verte (1) indique qu'il peut être déplacé vers le dossier sélectionné. Inversement, une icône rouge ( ) indique que l'élément ne peut pas être déplacé vers un dossier sélectionné.

   Tenez compte des points suivants lorsque vous déplacez des éléments :

   - Faites glisser un seul élément à la fois.
   - Vous ne pouvez pas déplacer des éléments à partir de packages AppExchange installés ou de dossiers de rapports standard vers d'autres dossiers.
   - Déplacez des rapports vers des dossiers de rapports et des tableaux de bord vers des dossiers de tableaux de bord.

Suppression d'un rapport

Vous pouvez supprimer un rapport sélectionné de l'onglet Rapports ou de sa page d'exécution.

1. Vous pouvez supprimer des rapports en utilisant l'une des deux méthodes suivantes :

Option	Description
Pour supprimer de l'onglet Rapports	En regard du rapport, cliquez sur ▾ > **Supprimer**.
Pour supprimer de la page d'exécution du rapport	Cliquez sur **Supprimer**.

2. Cliquez sur **OK**.

   Les rapports supprimés sont placées dans la Corbeille. Vous ne pouvez pas supprimer des rapports dans les dossiers personnels d'autres utilisateurs. Vous ne pouvez pas non plus supprimer des rapports utilisés par des composants de tableau de bord ou des instantanés de rapport, sauf si vous supprimez d'abord le composant de tableau de bord ou l'instantané de rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer des rapports dans le dossier Mes rapports personnels personnalisés :

- Créer et personnaliser des rapports

Pour supprimer des rapports dans des dossiers publics :

- Gérer les rapports publics

Limitations de rapport

En consignant vos données Salesforce, tenez compte des limitations, des restrictions et des différences suivantes entre la consignation dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Limitations des rapports et des tableaux de bord Salesforce

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Filtres de champ par rapport[1]	20	20	20	20	20	20	20
Formules par rapport	5	5	5	5	5	5	5
Rapports planifiés (les rapports envoyés par e-mail	n/a	N/A	n/a	Un par heure[2] (heures	Un par heure[2]	Deux par heure[2]	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3])

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
peuvent aller jusqu'à 10 Mo).				creuses uniquement[3]) (limités à trois heures de début préférées, non modifiables)			(limités à trois heures de début préférées, non modifiables)
Filtres de tableau de bord	n/a	n/a	n/a	3 par tableau de bord	3 par tableau de bord	3 par tableau de bord	3 par tableau de bord
Tableaux de bord dynamiques	N/A	N/A	N/A	n/a	Jusqu'à cinq par organisation	Jusqu'à 10 par organisation	Jusqu'à trois par organisation
Actualisations planifiées de tableau de bord	N/A	N/A	N/A	n/a	Un par heure[2]	Deux par heure[2]	n/a
Types de rapport personnalisé (Les limites s'appliquent à tous les types de rapport personnalisés, quel que soit leur statut de développement).	N/A	N/A	N/A	50	200	2,000	400
Instantanés de rapports	N/A	N/A	n/a	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3]) (limités à une heure de début préférée par jour, non modifiable)	Un par heure[2]	Deux par heure[2]	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3]) (limités à une heure de début préférée par jour, non modifiable)

[1] Ces limites s'appliquent au générateur de rapport. Si vous utilisez l'assistant de rapport, la limite est de 10.

[2] Jusqu'à un total maximal possible de 200.

[3] Les heures creuses sont comprises entre 18 heures et 3 heures dans le fuseau horaire local.

Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours.

Les limitations suivantes des Rapports et des tableaux de bord Salesforce s'appliquent à toutes les éditions prises en charge.

Limitations de rapport

- Le générateur de rapport affiche un maximum de 20 lignes pour les rapports récapitulatifs ou matriciels et de 50 lignes pour les rapports tabulaires.
- Un graphique peut inclure plus de 250 groupes ou 4 000 valeurs. Si un message d'erreur indique que le nombre de groupes ou de valeurs à tracer dans votre graphique est trop important, ajustez les filtres du rapport afin de réduire ce nombre. Dans les graphiques de combinaison, tous les groupes et valeurs sont compris dans le total.
- Les rapports affichent un maximum de 2 000 lignes. Pour afficher toutes les lignes, exportez le rapport dans Excel ou utilisez la vue imprimable pour des rapports tabulaires et récapitulatifs. Pour des rapports joints, l'exportation n'est pas disponible et la vue imprimable affiche au maximum 20 000 lignes.
  - Les rapports récapitulatifs et matriciels affichent les 2 000 premiers regroupements lorsque l'option Afficher les détails est désactivée.
  - Les rapports matriciels affichent un maximum de 400 000 valeurs récapitulatives.
  - Les rapports matriciels affichent un maximum de 2 000 regroupements dans l'axe vertical lorsque l'option Afficher les détails est désactivée. S'il existe plus de 400 000 valeurs récapitulatives, des lignes sont supprimées jusqu'à ce que la limite de 2 000 regroupements soit atteinte, puis des colonnes sont supprimées jusqu'à ce que le nombre de valeurs récapitulatives soit inférieur à 400 000.
- Lorsque les rapports contiennent des regroupements qui sont visualisés dans Salesforce1, ils sont convertis en rapports tabulaires.
- Par défaut, les rapports expirent après 10 minutes.
- Dans un rapport joint, chaque bloc peut avoir jusqu'à 100 colonnes. Un rapport joint peut avoir jusqu'à 5 blocs.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées à chaque bloc d'un rapport joint. Un rapport joint peut inclure au total 50 formules récapitulatives personnalisées.
- Chaque rapport joint peut avoir jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.
- Lorsque vous utilisez des champs standard de zone de texte longue, tels que Description ou Détails de la solution, seuls les 1 000 premiers caractères du champ sont recherchés dans des rapports.
- Seuls les 254 premiers caractères d'une zone de texte enrichi ou d'une zone de texte longue sont affichés dans un rapport.
- Les champs de résumé dans des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels peuvent afficher jusqu'à 21 chiffres.
- Les rapports ne peuvent pas être filtrés sur des champs personnalisés de zone de texte longue.
- Les rapports joints nécessitent l'activation du nouveau thème de l'interface utilisateur. Les utilisateurs qui n'ont pas le nouveau thème activé ne peuvent pas créer, modifier ou exécuter des rapports joints.
- Les rapports de prévision contiennent uniquement les opportunités définies pour être closes dans la période de prévision, sauf celles attribuées à la catégorie de prévision Omise.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge pour les rapports joints.

Limitations de tableau de bord

- Un filtre de tableau de bord peut avoir jusqu'à 50 options. Par défaut, 10 options sont activées. Pour augmenter votre limite, contactez Salesforce.
- Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 20 composants.
- Il n'est pas possible de filtrer dans les champs de compartiment. Il est toutefois possible d'utiliser un rapport filtré dans un champ de compartiment de la page du tableau de bord.
- Un tableau de bord ou un graphique peut afficher jusqu'à 20 photos.
- Vous devez attendre au moins une minute entre les actualisations de tableau de bord.

Limitations de type de rapport

- Un type de rapport personnalisé peut référencer jusqu'à 60 objets. Par exemple, si vous sélectionnez la limite maximale de quatre relations d'objet pour un type de rapport, vous pouvez sélectionner des champs via la recherche à partir de 56 objets supplémentaires. Toutefois, les utilisateurs recevront un message d'erreur s'ils exécutent un rapport à partir d'un type de rapport personnalisé et que le rapport contient des colonnes provenant de plus de 20 objets différents.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 1 000 champs à chaque type de rapport personnalisé.

Limitations de l'instantané de rapport

- Le nombre maximal de lignes que vous pouvez insérer dans un objet personnalisé est de 2 000.
- Le nombre maximal de d'exécutions que vous pouvez stocker est de 200.
- Le nombre maximal de colonnes de rapport source que vous pouvez mapper avec des champs cibles est 100.

Limites de filtrage

Seuls les 255 premiers caractères d'un champ de texte personnalisé sont pris en compte dans le filtrage.

Limitations des graphiques de rapport incorporés

- Vous pouvez incorporer deux graphiques de rapport par page.
- Vous pouvez ajouter des graphiques de rapport uniquement à partir de l'éditeur de présentation de page avancé. La console min. et l'éditeur de présentation de page d'origine ne sont pas pris en charge.
- Dans les pages de détail, les utilisateurs peuvent actualiser jusqu'à 100 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.
- Votre organisation peut actualiser jusqu'à 3000 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.

Limites de vue de liste

- Seuls les 255 premiers caractères apparaissent pour les champs personnalisés de zone de texte longue dans des vues de liste.

Limitations des compartiments et des champs de compartiment

- Chaque rapport peut comprendre jusqu'à cinq champs de compartiment.
- Chaque champ de compartiment peut comprendre jusqu'à 20 compartiments.
- Chaque compartiment peut comprendre jusqu'à 20 valeurs.
- Les champs de compartiment peuvent être utilisés uniquement dans le rapport dans lequel ils ont été générés. Pour utiliser un compartiment dans plusieurs rapports, créez le champ pour chaque rapport, ou créez un champ de formule séparé pour l'objet qui dépend du compartiment.

  Remarque: Ces limitations ne s'appliquent pas l'utilisation de Autre, selon l'autorisation dans la configuration du champ de compartiment.

Plage de valeurs acceptable : La valeur maximale autorisée est 999999999999999. La valeur minimale autorisée est -99999999999999.

Limitations de l'API Rapports et tableaux de bord

Les limitations suivantes s'appliquent à l'API REST Rapports et tableaux de bord et à l'API via Apex Rapports et tableaux de bord.

- Les filtres croisés, les filtres de rapports standard et le filtrage par limite de ligne ne sont pas disponibles lors du filtrage de données.
- Les rapports sur les tendances historiques sont pris en charge uniquement pour les rapports matriciels.
- L'API peut traiter uniquement les rapports qui contiennent jusqu'à 100 champs sélectionnés en tant que colonnes.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 200 rapports récemment visualisés.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 500 actualisations de rapports synchrones de bord par heure.
- L'API prend en charge jusqu'à 20 demandes d'exécutions de rapports synchrones à la fois.

- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 2 000 instances de rapport exécutées de façon asynchrone.
- L'API prend en charge jusqu'à 200 demandes à la fois d'obtention des résultats d'exécution de rapport asynchrones.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 1 200 requêtes asynchrones par heure.
- Les résultats d'exécutions de rapport asynchrones sont disponibles pendant une période de 24 heures.
- L'API renvoie jusqu'aux 2 000 premières lignes du rapport. Vous pouvez affiner les résultats à l'aide de filtres.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 20 filtres de champ personnalisés lors de l'exécution d'un rapport.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 200 actualisations de tableaux de bord par heure.
- Votre organisation peut demander les résultats de 5 000 tableaux de bord maximum par heure.

Dépannage des rapports

Utilisez ces conseils pour vous aider à résoudre les problèmes rencontrés en utilisant des rapports.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Pourquoi les étiquettes de mes graphiques se chevauchent-elles ?

   Parfois, les étiquettes de vos graphiques se superposent et sont difficiles à lire. Il se peut que le même espace contienne un trop grand nombre de données, ou que les segments ou sections du graphique soient trop petits.

2. Pourquoi mon rapport ne renvoie t-il aucune donnée ?

   Vérifiez auprès de votre administrateur si vous avez accès aux enregistrements pour lesquels vous essayez de générer un rapport. Si votre rapport ne contient toujours pas de résultats, essayez d'élargir la portée.

3. Pourquoi ne puis-je pas afficher les options de formule dans un générateur de rapport ?

   Si l'option **Ajouter une formule** ne s'affiche pas dans le volet Champs du générateur de rapport, changez le format du rapport en récapitulatif, matriciel ou joint. Les formules ne s'affichent pas dans les rapports tabulaires.

4. Pourquoi mon rapport ne renvoie t-il pas les données voulues ?

   Vérifiez vos filtres, vos regroupements, vos champs, vos types de rapport et votre hiérarchie de rôles ou d'utilisateurs afin de vous assurer de solliciter correctement vos données.

5. Quelles sont les limites communes des rapports ?

   Voici quelques limitations de rapport courantes. Pour une liste complète des limites analytiques, reportez-vous au guide Limitations Salesforce.

6. Pourquoi un message d'erreur « Rapport obsolète » s'affiche-t-il ?

   Vous pouvez éventuellement signaler les données qui ne sont pas disponibles.

7. Amélioration des performances des rapports

   De nombreux facteurs peuvent entraîner de mauvaises performances ou l'expiration d'un rapport. Vous pouvez gérer la plupart de ces facteurs avec de simples modifications, notamment des opérateurs de filtrage appropriés, l'application de filtres supplémentaires et la diminution du volume de données.

8. Pourquoi un ancien nom de rôle s'affiche-t-il dans le chemin « hiérarchie des rôles » de mon rapport ?

   Les modifications de nom de rôle ne sont pas automatiquement mises à jour dans les rapports. Pour afficher le tout dernier nom de rôle, modifiez le champ `Nom du rôle tel qu'il est affiché dans les rapports` pour l'enregistrement du rôle.

Pourquoi les étiquettes de mes graphiques se chevauchent-elles ?

Parfois, les étiquettes de vos graphiques se superposent et sont difficiles à lire. Il se peut que le même espace contienne un trop grand nombre de données, ou que les segments ou sections du graphique soient trop petits.

Pour tenter de corriger les problèmes de chevauchement, procédez comme suit :

- **Élargissez le graphique.** Agrandissez la taille du graphique dans le rapport en choisissant grand ou très grand, ou élargissez la colonne du tableau de bord.
- **Retirez les niveaux de regroupement supplémentaires.** Réduisez le nombre de niveaux de regroupement en utilisant un autre type graphique. Par exemple, les graphiques à barres horizontaux contiennent moins de valeurs que les graphiques à barres horizontaux regroupés.
- **Utilisez des graphiques horizontaux.** Les graphiques horizontaux utilisent un espacement différent que les graphiques verticaux. L'avantage des graphiques à barres horizontales est la possibilité de les agrandir verticalement pour afficher plusieurs regroupements, bien que la largeur soit fixe. Selon les paramètres du graphique, vous pouvez également afficher des photos Chatter.
- **Changez l'échelle.** Définissez le graphique pour utiliser des unités plus importantes. Par exemple, affichez des valeurs multiples 1000 ou 1000000.
- **Regroupez les petites valeurs.** Sélectionnez l'option `Combiner les petits groupes dans Autres` pour des graphiques à secteurs, en anneau et en entonnoir.

Pourquoi mon rapport ne renvoie t-il aucune donnée ?

Vérifiez auprès de votre administrateur si vous avez accès aux enregistrements pour lesquels vous essayez de générer un rapport. Si votre rapport ne contient toujours pas de résultats, essayez d'élargir la portée.

- Affichez d'autres enregistrements que les vôtres. Par exemple, sélectionnez **Afficher** > **tous les comptes**.
- Élargissez vos filtres temporels. Par exemple, sélectionnez Tout le temps dans `Plage` ou sélectionnez une plage personnalisée élargie.
- Sélectionnez avec précaution les opérateurs de filtre de champ. Si vous sélectionnez *`Propriétaire de compte égal à Philippe Durand`*, vous limitez les résultats potentiels à « Philippe Durand ». Si vous n'obtenez pas les résultats attendus, essayez d'élargir la sélection en utilisant plutôt *`Propriétaire de compte contient Philippe`*.
- Vérifiez votre logique de filtrage. Assurez-vous que votre combinaison de conditions n'exclut aucune donnée.

La limitation de votre rapport peut améliorer les performances, mais assurez-vous de ne pas exclure les données que vous souhaitez afficher.

Pourquoi ne puis-je pas afficher les options de formule dans un générateur de rapport ?

Si l'option **Ajouter une formule** ne s'affiche pas dans le volet Champs du générateur de rapport, changez le format du rapport en récapitulatif, matriciel ou joint. Les formules ne s'affichent pas dans les rapports tabulaires.

Pourquoi mon rapport ne renvoie t-il pas les données voulues ?

Vérifiez vos filtres, vos regroupements, vos champs, vos types de rapport et votre hiérarchie de rôles ou d'utilisateurs afin de vous assurer de solliciter correctement vos données.

Filtres

Assurez-vous d'inclure toutes les données souhaitées. Pour modifier le filtre de rapport, survolez-le, puis cliquez sur **Modifier** ou **Supprimer**. Vos filtres s'affichent lorsque vous exécutez votre rapport. Cliquez sur **Modifier** dans cette page pour apporter des modifications supplémentaires.

Regroupements

Lorsque vous effectuez un regroupement par champ, vous le supprimez des détails du rapport. Lors de l'exportation du rapport, le champ est affiché, bien qu'il ne figure pas dans la zone de détails.

Champs

Une fois vos regroupements vérifiés, contrôlez vos champs. Si votre rapport contient plusieurs enregistrements associés, par exemple un compte, ses opportunités et leurs produits, recherchez dans les pages de détail de l'enregistrement de compte, dans l'enregistrement d'opportunité et dans des éléments de ligne de produits pour vous assurer que les champs contiennent des données. Si les données ne sont pas disponibles sous le format voulu, contactez votre administrateur Salesforce afin d'ajouter des champs de formule pour obtenir des données. Une fois les champs de formule ajoutés à un objet, ils s'affichent dans les pages de détail et dans les rapports.

Type de rapport

Le type de rapport sélectionné peut ne pas être adapté ou les enregistrements attendus peuvent ne pas partager la relation entre les objets que requiert le type de rapport. Lorsque vous choisissez un rapport, assurez-vous de comprendre quels champs sont disponibles dans le type de rapport.

Si votre type de rapport comprend des objets parent et enfant, mais qu'aucun champ enfant n'est utilisé dans le rapport, ce dernier affiche les enregistrements parent, qu'ils contiennent ou non un enregistrement enfant.

Hiérarchie

Les options **Hiérarchie** permettent de naviguer vers différents jeux de données en fonction de la hiérarchie des rôles ou des utilisateurs. Le niveau hiérarchique sélectionné, ou son rôle par défaut, n'affecte pas les données affichées.

Remarque: Les hiérarchies s'appliquent aux rapports d'activité ou d'opportunité.

Quelles sont les limites communes des rapports ?

Voici quelques limitations de rapport courantes. Pour une liste complète des limites analytiques, reportez-vous au guide Limitations Salesforce.

.

Fonctionnalité	Limite	Informations sur les éditions
Champs de compartiments par rapport	Jusqu'à 5 (chaque champ de compartiment peut contenir 20 compartiments)	Disponible avec les éditions Enterprise, Unlimited, Performance et Developer.
Rapports matriciels	Jusqu'à 400 000 valeurs récapitulatives. Les données dépassant cette limite ne sont pas affichées.	Disponible avec toutes les éditions.
Rapports planifiés par organisation	Un ou deux par heure, en fonction de l'édition	Disponible avec Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition.
Filtres de champ par rapport	Jusqu'à 20	Disponible avec toutes les éditions.
Formules par rapport	Jusqu'à 5	Disponible avec toutes les éditions.
Lignes affichées dans un rapport	Jusqu'à 2 000. Pour afficher toutes les lignes, exportez le rapport dans Excel ou utilisez la vue imprimable pour des rapports tabulaires et	Disponible avec toutes les éditions.

Fonctionnalité	Limite	Informations sur les éditions
	récapitulatifs. Pour des rapports joints, l'exportation n'est pas disponible et la vue imprimable affiche au maximum 20 000 lignes.	
Lignes affichées dans l'aperçu du générateur de rapport	Jusqu'à 20 lignes pour les rapports récapitulatifs et matriciels, et jusqu'à 50 lignes pour les rapports tabulaires	Disponible avec toutes les éditions.

1 2 3

Pourquoi un message d'erreur « Rapport obsolète » s'affiche-t-il ?

Vous pouvez éventuellement signaler les données qui ne sont pas disponibles.

Les données peuvent ne pas être disponibles pour les raisons suivantes :

- Un objet dans le rapport n'est pas activé pour tout le monde.
- Une relation de référence utilisée par des objets du rapport a été supprimée ou modifiée.
- Un objet du rapport a été supprimé.
- Vous n'avez pas d'autorisation « Afficher » pour un objet du rapport.

Amélioration des performances des rapports

De nombreux facteurs peuvent entraîner de mauvaises performances ou l'expiration d'un rapport. Vous pouvez gérer la plupart de ces facteurs avec de simples modifications, notamment des opérateurs de filtrage appropriés, l'application de filtres supplémentaires et la diminution du volume de données.

L'exécution d'un rapport peut nécessiter quelques secondes ou plusieurs minutes. Parfois, un rapport est si complexe qu'il dépasse les délais prévus et échoue. Si le chargement du rapport est lent, cela indique généralement :

- Un nombre trop important d'objets est interrogé
- Le traitement de références complexes
- Un nombre trop important de champs

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Par exemple, supposons que vous dirigez une équipe commerciale et que vous souhaitez afficher le nombre de pistes de chaque commercial. Vous élaborez un rapport qui renvoie toutes les pistes de votre société. Vous disposez désormais de toutes les données dont vous avez besoin, mais également de données dont vous n'avez pas besoin qui ralentissent l'exécution de votre rapport. Pour accélérer l'exécution du rapport, filtrez-le pour qu'il renvoie uniquement les pistes attribuées à votre équipe. Si vous souhaitez accélérer encore l'exécution de votre rapport, vous pouvez filtrer par période. Avez-vous besoin d'afficher les pistes de l'année dernière ou de l'année précédente ? Dans la négative, ajoutez un deuxième filtre qui limite votre rapport à l'année en cours. Désormais, votre rapport est exécuté en un éclair !

Si vous ne pouvez pas afficher un rapport et souhaitez le modifier pour éviter son expiration, ajoutez `?edit=1` à l'URL du rapport. Cela définit le rapport en mode modification et vous pouvez ajuster les critères. Suivez ces conseils pour améliorer l'exécution de vos rapports.

- Lors du filtrage, utilisez l'opérateur `égal à` ou `différent de` à la place de `contient` ou `ne contient pas`. Par exemple, utilisez *`Responsable de compte égal à Philippe Durand`*, pas *`Responsable de compte contient Philippe`*. Sélection de **ET** plutôt que **OU** pour la logique de filtrage
- Pour affiner la plage de dates de votre rapport, utilisez des filtres temporels. Par exemple utilisez `30 derniers jours` à la place de `EX actuel`.
- Définissez des filtres temporels en sélectionnant un `Champ de date` et une `Plage` à afficher. Seuls les enregistrements correspondant à cette période sont affichés.
- Réduisez le nombre de champs dans le rapport en supprimant les colonnes ou les champs inutiles.
- Si vous recevez un message d'erreur indiquant que les résultats du rapport d'activité sont trop nombreux, filtrez sur une liste de sélection, un texte ou un champ de date. Vous pouvez également relancer le rapport en utilisant un autre type de données d'activité, par exemple « Activités associées aux comptes » ou « Activités associées aux opportunités ».
- Ajoutez des filtres temporels, des filtres d'étendue et des filtres de critère au rapport pour affiner davantage les résultats.

Pourquoi un ancien nom de rôle s'affiche-t-il dans le chemin « hiérarchie des rôles » de mon rapport ?

Les modifications de nom de rôle ne sont pas automatiquement mises à jour dans les rapports. Pour afficher le tout dernier nom de rôle, modifiez le champ `Nom du rôle tel qu'il est affiché dans les rapports` pour l'enregistrement du rôle.

Insertion de données pertinentes dans votre rapport

Un rapport bien conçu permet de transformer des données brutes en informations exploitables par d'autres personnes. Résumez les valeurs et regroupez-les dans des catégories explicites, excluez les éléments inutiles et regroupez des données sur des objets multiples.

Communication efficace de vos données de rapport

Un rapport produit des informations sous la forme d'un tableau.. Vous pouvez configurer ce tableau afin de faciliter la consultation des informations dont les utilisateurs ont besoin. Vous pouvez également insérer un graphique pour représenter visuellement les données, et afficher les données du rapport dans un tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Affichage des données de rapport dans des graphiques

Affichage des données de rapport dans des tableaux

La page d'exécution de rapport

La page d'exécution de rapport permet de contrôler les opérations effectuées durant l'exécution.

Dans la page d'exécution du rapport, vous pouvez :

- Afficher un fil Chatter de mises à jour et de publications concernant le rapport.
- Afficher le `Statut de génération du rapport`.
- Sélectionner des options hiérarchiques.
- Modifier les regroupements de niveau supérieur en utilisant la liste déroulante `Récapituler les informations par`.
- Modifier les options `Période` et `Vue`.
- Cliquer sur **Exécuter le rapport** pour exécuter ou planifier immédiatement le rapport.
- Cliquer sur **Afficher les détails** pour afficher toutes les données ou sur **Masquer les détails** pour afficher uniquement les informations récapitulatives.
- Cliquer sur **Personnaliser** pour ouvrir le rapport dans le générateur de rapport.
- Imprimer ou exporter le rapport.
- Cliquez sur **S'inscrire** pour configurer des notifications de rapport qui vous informent lorsque certaines métriques du rapport remplissent vos conditions.
- Cliquer sur **Modifier** en regard du graphique pour modifier ses propriétés, ou cliquer sur **Grand**, **Moyen** ou **Petit** pour le redimensionner.
- Trier les résultats du rapport.
- Modifier ou effacer les critères de filtrage appliqués.
- Pour les rapports récapitulatifs ou matriciels, filtrez les lignes sélectionnées par un champ spécifique. Sélectionnez les lignes que vous souhaitez afficher, choisissez un champ de regroupement, puis cliquez sur **Navigation descendante**. Par exemple, si vous avez créé un rapport d'opportunité qui affiche l'activité par secteur, vous pouvez sélectionner les secteurs qui réussissent, puis les grouper par `Nom de produit` pour connaître les produits en vente dans ce secteur. Cliquez sur **Effacer** pour supprimer le filtre de navigation descendante.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour exécuter des rapports :
- Exécution des rapports

Pour planifier des rapports :
- Planifier des rapports

Pour créer, modifier et supprimer des rapports :
- Créer et personnaliser des rapports

  ET

  Générateur de rapport

CONSULTER ÉGALEMENT :

Options de la page d'exécution de rapport

Limitez les résultats d'un rapport

Options de la page d'exécution de rapport

Personnalisez la page d'exécution de rapport pour prendre en charge des informations spécifiques adaptées à votre activité.

Les champs et les boutons suivants sont disponibles à partir de la page d'exécution du rapport, selon votre configuration.

Option	Description
Personnaliser	Ouvrez le générateur de rapport pour faciliter la personnalisation du rapport.
Champ de date	Sélectionnez les informations de date des enregistrements : date de création, date de dernière mise à jour et date de dernière activité.
Supprimer	Supprime le rapport. Les rapports supprimés sont placés dans la Corbeille.

Option	Description
Afficher les devises en utilisant	Détermine le type de devise pour les sous-totaux de rapports et les montants de la colonne « convertis » des champs. Disponible uniquement pour les organisations qui utilisent plusieurs devises. Les montants des rapports sont affichés dans leur devise d'origine, et les totaux des rapports dans votre devise personnelle. Pour changer la devise, accédez au générateur de rapport, puis cliquez sur **Afficher** > **Devises utilisées**, puis sélectionnez une devise active. Pour tous les montants, vous pouvez également choisir d'afficher la colonne « converti » (par exemple « Chiffre d'affaires annuel (converti) »), qui indique tous les montants dans la devise sélectionnée.
Division	Détermine la division des enregistrements à inclure dans le rapport. Sélectionnez Courant pour afficher les enregistrements de votre division actuelle. Les rapports déjà effectués (notamment les comptes Mes requêtes ou Mon équipe d'opportunité) incluent les enregistrements de toutes les divisions. Disponible uniquement si votre organisation utilise des divisions pour segmenter les données et si vous disposez de l'autorisation « Affecté par divisions ». Si vous ne possédez pas cette autorisation, vos rapports incluent les enregistrements de toutes les divisions.
Navigation descendante	Pour les rapports récapitulatifs ou matriciels, filtrez les lignes sélectionnées par un champ spécifique. Sélectionnez les lignes que vous souhaitez afficher, choisissez un champ de regroupement, puis cliquez sur **Navigation descendante**. Par exemple, si vous avez créé un rapport d'opportunité qui affiche l'activité par secteur, vous pouvez sélectionner les secteurs qui réussissent, puis les grouper par `Nom de produit` pour connaître les produits en vente dans ce secteur. Cliquez sur **Effacer** pour supprimer le filtre de navigation descendante.
Exporter les détails	Exportez des données à partir du rapport vers une feuille de calcul Microsoft® Excel ou un fichier CSV (valeurs séparées par des virgules).
Hiérarchie	Offre des options d'affichage des données de rapport basées sur la hiérarchie de rôles ou de territoires. Permet d'afficher les données pour un utilisateur individuel, un rôle ou une organisation entière. Disponible uniquement pour Professional Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition.
Vue imprimable	Affiche le rapport au format Microsoft Excel pour faciliter l'impression.
Relation avec l'opportunité	Spécifie une portée basée sur la responsabilité de l'opportunité ou l'équipe d'opportunité ; limite les données dans un rapport d'opportunité.
Plage	Spécifie une période pour le rapport. Vous pouvez limiter les données à des dates spécifiques à l'aide d'un champ de date standard ou personnalisé défini pour le type d'enregistrement du rapport. Fonctionne avec les champs `De` et `À`.
Exécuter le rapport	Génère de nouveau les données du rapport en fonction des paramètres du rapport actuel.
Enregistrer	Enregistre les modifications dans l'un de vos rapports personnalisés existants.
Enregistrer sous	Enregistre sous un nouveau nom les modifications apportées aux paramètres de rapport personnalisé, standard ou public, sans altérer le rapport d'origine.
Afficher	Spécifie les éléments à inclure dans le rapport : uniquement les enregistrements dont vous êtes responsable ou tous les enregistrements auxquels vous avez accès. Cette option permet d'afficher les données d'équipe dans votre rapport.
Afficher/Masquer les détails	Bascule l'affichage pour montrer toutes les informations ou seulement un résumé.

Option	Description
Abonner	Permet de s'abonner aux notifications de rapport envoyées lorsque certaines métriques remplissent les conditions que vous avez spécifiées.
Récapituler les informations par	Fournit des sous-totaux pour les champs que vous spécifiez.
Unités	Vous pouvez afficher la valeur d'ancienneté d'une requête en jours, en heures ou en minutes. L'âge d'une requête ouverte correspond au temps écoulé depuis sa création. L'âge d'une requête clôturée correspond au temps écoulé entre l'heure de création et de clôture.

CONSULTER ÉGALEMENT :

La page d'exécution de rapport

Création d'un rapport personnalisé

Premiers pas avec les rapports

Configurez votre environnement de rapport, utilisez le générateur de rapports pour créer un rapport de base et organisez vos rapports pour faciliter la recherche d'informations dont vous avez besoin. Dans la plupart des cas, vous pouvez démarrer un rapport standard et le personnaliser selon vos besoins.

Vous pouvez créer un rapport sur toutes les données auxquelles vous avez accès en lecture ou lecture/écriture. Les données disponibles varient en fonction de votre modèle de partage, mais vous pouvez presque toujours créer un rapport sur les données appartenant ou partagées par des utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchie, quel que soit votre modèle de partage (certains modèles de partage n'autorisent pas la création de rapports). Salesforce offre deux méthodes de création de rapports sur les informations vous appartenant ou appartenant aux utilisateurs dont vous êtes responsable :

- Certains rapports disposent d'un filtre d'`affichage`. Sélectionnez l'option « Mon équipe », par exemple « Opportunités de mon équipe », pour afficher les données qui vous appartiennent ou appartenant aux utilisateurs d'un niveau inférieur dans la hiérarchie.
- Certains rapports, tels que les rapports d'opportunité et d'activité, ont des liens **hiérarchiques** qui permettent de naviguer vers divers jeux de données dans la hiérarchie de rôles ou d'utilisateurs. Si votre organisation utilise la gestion des territoires, dans certains rapports ces liens sont basés sur la hiérarchie de territoires.

Vous pouvez trier le rapport par responsable d'enregistrement ou par rôle lors de la personnalisation du rapport.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Amélioration des performances des rapports

Génération d'un rapport

Accès à vos données grâce aux rapports

Exécution d'un rapport

Types de rapport standard

Accès à vos données grâce aux rapports

Utilisez des rapports pour exploiter les données accumulées au fil du temps par votre organisation. Vous pouvez examiner les données de votre organisation dans presque toutes les combinaisons, les afficher sous des formats conviviaux et les partager les enseignements des résultats via des tableaux de bord.

Un *rapport* renvoie un ensemble d'enregistrements qui remplissent certains critères et les affiche dans des lignes et des colonnes organisées. Les données de rapport peuvent être filtrées, groupées et affichées dans un graphique. Les rapports sont stockés dans des dossiers qui en contrôlent l'accès.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

CONSULTER ÉGALEMENT :

Personnalisation des rapports

Types de rapport standard

Tableaux de bord

Présentation des tableaux de bord

Les tableaux de bord offrent des vues globales de vos données Salesforce. Avant d'élaborer, de lire et de partager des tableaux de bord, prenez connaissance des concepts de base ci-dessous.

Lorsque vous préparez l'organisation de vos données Salesforce dans des tableaux de bord, tenez compte des conseils suivants :

- Les rapports fournissent toutes les données affichées dans un tableau de bord. Les tableaux de bord peuvent afficher des données de plusieurs rapports.
- Lors de l'actualisation d'un tableau de bord, tous les rapports qui incluent des données doivent être exécutés. Si l'exécution des rapports est longue, celle du tableau de bord l'est également.
- Les tableaux de bord sont partagés via des dossiers. Les utilisateurs qui ont accès au dossier dans lequel votre tableau de bord est enregistré ont également accès à votre tableau de bord. Assurez-vous d'enregistrer votre tableau de bord dans le dossier approprié.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Avant de créer ou de lire un tableau de bord, familiarisez-vous avec les fonctionnalités et les concepts ci-dessous.

Éditeur de tableau de bord

L'éditeur de tableau de bord est un outil par glisser-déposer visuel qui permet de créer des tableaux de bord et de modifier des tableaux de bord existants. L'éditeur de tableau est l'endroit où vous ajoutez, modifiez et organisez les composants des tableaux de bord.

Pour lancer l'éditeur de tableau de bord, cliquez sur **Nouveau tableau de bord**.

Composants

Les tableaux de bord sont formés de composants. Chaque composant contient un graphique ou une métrique qui affiche les données d'un rapport. Des composants différents peuvent afficher les données de différents rapports.

Utilisateur actif (Affichage en tant que)

Dans Salesforce, les différents utilisateurs ont des autorisations différentes pour accéder aux données. Un tableau de bord affiche uniquement des données auxquelles l'utilisateur actif du tableau de bord a accès.

Par exemple, supposons que vous affichez un tableau de bord qui présente des pistes. Emily est responsable des opérations commerciales, elle a accès à toutes les pistes. Marcus est spécialiste des ventes directes, il affiche uniquement les pistes dont il est

propriétaire. Si Emily est l'utilisateur actif du tableau de bord, celui-ci affiche des données de toutes les pistes dans Salesforce. Si Marcus est l'utilisateur actif, le tableau de bord affiche uniquement des données des pistes qui appartiennent à Marcus.

Élaboration d'un tableau de bord

Lorsque vous êtes prêt(e) à partager des données Salesforce avec des collègues, élaborez un tableau de bord. Les tableaux de bord permettent d'organiser les données de rapports à l'aide de graphiques, de tableaux et de métriques. Si vos collègues ont besoin d'informations supplémentaires, ils peuvent visualiser les rapports sur les données de votre tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Création d'un tableau de bord Salesforce Classic

   Vous pouvez créer un tableau de bord pour générer une vue graphique des données dans vos rapports.

3. Installation d'exemples de tableaux de bord CRM à partir d'AppExchange

   Utilisez ces tableaux de bord disponibles sur AppExchange comme point de départ pour créer des tableaux de bord adaptés à votre activité.

Création d'un tableau de bord Salesforce Classic

Vous pouvez créer un tableau de bord pour générer une vue graphique des données dans vos rapports.

Cette rubrique présente la création de tableaux de bord pour des rapports dans Salesforce Classic. Pour plus d'informations sur la création de tableaux de bord dans Wave Analytics, lisez l'article Création d'un tableau de bord dans Wave Analytics à la page 179.

Conseil: Vous pouvez cloner un tableau de bord pour créer rapidement un nouveau tableau de bord avec des propriétés et des composants identiques à celui que vous visualisez. Cliquez sur **Cloner**, modifiez les paramètres du tableau de bord, puis enregistrez.

1. Créez les rapports personnalisés contenant les données que vous souhaitez afficher.

   Important: Assurez-vous de stocker ces rapports dans des dossiers auxquels peuvent accéder les utilisateurs du tableau de bord appropriés.

2. Cliquez sur l'onglet Tableaux de bord.
3. Cliquez sur **Aller à la liste du tableau de bord**.
4. Cliquez sur **Nouveau tableau de bord** pour créer un nouveau tableau de bord.

   Pour modifier un tableau de bord existant, cliquez sur son nom dans la liste.

5. Personnalisez votre tableau de bord, puis cliquez sur **Enregistrer**.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Suppression d'un tableau de bord

Installation d'exemples de tableaux de bord CRM à partir d'AppExchange

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :

- « Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Installation d'exemples de tableaux de bord CRM à partir d'AppExchange

Utilisez ces tableaux de bord disponibles sur AppExchange comme point de départ pour créer des tableaux de bord adaptés à votre activité.

Le package d'exemples de tableau de bord CRM disponible sur AppExchange fournit des tableaux de bord qui illustrent les meilleures pratiques, avec des rapports sous-jacents basés sur les objets et les champs standard de votre organisation. Ils contiennent des tableaux de bord de vente, de marketing, de service et de support, que vous pouvez utiliser pour suivre vos processus commerciaux et vos indicateurs clés de performance, ceux de votre équipe et ceux votre organisation. Dans ce package, les tableaux de bord comprennent :

- **Tableaux de bord Ventes et marketing**
  - Tableau de bord Dirigeant marketing
  - Tableau de bord Responsable marketing
  - Tableau de bord Responsable des ventes
  - Tableau de bord Commercial
- **Tableaux de bord Service client**
  - Tableau de bord Présentation de l'agent superviseur
  - Tableau de bord Présentation du directeur du service
  - Tableau de bord Indicateur clé de performance du service

1. Dans AppExchange, recherchez « Salesforce CRM Dashboards », puis cliquez sur **Get It Now**.
2. Pour installer les exemples de tableau de bord, installez le package.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour installer des packages :

- Télécharger des packages AppExchange

Pour créer des tableaux de bord :

- Exécuter des rapports ET Gérer les tableaux de bord

Filtrage de votre tableau de bord

Les filtres de tableaux de bord facilitent le renvoi de différentes combinaisons de données à partir d'un tableau de bord unique. Il n'est pas nécessaire d'utiliser des tableaux de bord séparés pour différents ensembles d'utilisateurs. Il suffit de donner un filtre approprié à chaque groupe. Lorsque vous utilisez un filtre dans un tableau de bord, la vue filtrée est de nouveau affichée lors de votre prochaine visite du tableau de bord.

Un filtre a un nom, un opérateur de filtrage et une ou plusieurs valeurs. Chaque filtre peut inclure jusqu'à 10 options. Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 3 filtres. Pour augmenter les limitations des options de filtrage, contactez Salesforce. 50 options de filtre sont possibles au maximum.

Vous pouvez filtrer des listes de sélection, des références et des cases à cocher, et des champs de texte, numériques, de date et date/heure.

Lorsque vous modifiez des filtres dans un tableau de bord, il affiche les données précédemment mises en cache, si elles existent. Si aucune donnée n'existe, le tableau de bord extrait les données les plus récentes. Dans les deux cas, la date « Dernière actualisation » du tableau de bord indique l'heure et la date des données que vous consultez. Cliquez sur **Actualiser** pour afficher les toutes dernières données.

Remarque: Il existe certaines opérations que vous ne pouvez pas effectuer avec des filtres de tableau de bord.

- Des filtres ne peuvent pas être ajoutés à des tableaux de bord qui contiennent des composants Visualforce ou s-control.
- Il n'est pas possible de filtrer dans les champs de compartiment. Il est toutefois possible d'utiliser un rapport filtré dans un champ de compartiment de la page du tableau de bord.
- Les filtres ne s'appliquent pas lorsque vous planifiez ou envoyez par e-mail un tableau de bord.
- Vous ne pouvez pas filtrer les données dans un rapport joint d'une vue de tableau de bord, ni ajouter un filtre à un tableau de bord qui contient uniquement des rapports joints.
- Vous ne pouvez pas utiliser des champs de formule personnalisés dans un filtre de tableau de bord.
- Dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas modifier les tableaux de bord filtrés, ce qui signifie que vous ne pouvez pas ajouter de nouveaux filtres aux tableaux de bord (vous pouvez toutefois changer les filtres existants en visualisant un tableau de bord). Pour modifier les tableaux de bord filtrés, basculez vers Salesforce Classic.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter des filtres à un tableau de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour afficher, actualiser et filtrer des tableaux de bord :

- Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

DANS CETTE SECTION :

1. Ajout d'un filtre de tableau de bord
   Pour créer un filtre de tableau de bord, sélectionnez un champ qui contient le type d'information que vous souhaitez filtrer, puis définissez comment le filtre renvoie les données.
2. Application d'un filtre de tableau de bord
   Filtrez un tableau de bord pour analyser les informations de façon interactive. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué.

3. Exemples de filtres de tableau de bord

   Les filtres d'un tableau de bord permettent de sélectionner différentes vues des données. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué. Sans filtre de tableau de bord, vous devez créer plusieurs tableaux de bord chacun contenant son propre jeu de rapports filtrés.

Ajout d'un filtre de tableau de bord

Pour créer un filtre de tableau de bord, sélectionnez un champ qui contient le type d'information que vous souhaitez filtrer, puis définissez comment le filtre renvoie les données.

Si le champ que vous sélectionnez pour le filtre peut avoir des *champs équivalents*. Les champs équivalents partagent le même objet sous-jacent que le champ sélectionné pour le filtre. Vous pouvez utiliser des champs équivalents afin de filtrer les composants ne contenant pas le champ exact que vous avez sélectionné pour le filtre, ou pour filtrer de façon différente certains composants. Par exemple, si vous filtrez sur le champ `Propriétaire du compte`, des champs équivalents peuvent comprendre `Propriétaire de l'opportunité` ou `Opportunité créée par`, car les trois champs font partie de l'objet Utilisateur.

Lorsque vous modifiez un tableau de bord, le filtrage de chaque composant est indiqué sous `Filtré par`. Si des champs équivalents sont disponibles pour un composant, vous pouvez sélectionner un autre champ pour filtrer le composant.

1. Cliquez sur **Modifier** dans votre tableau de bord, puis sur **Ajouter un filtre**.

   Dans Lightning Experience, vous ne pouvez pas modifier les tableaux de bord filtrés, ce qui signifie que vous ne pouvez pas ajouter de nouveaux filtres aux tableaux de bord (vous pouvez toutefois changer les filtres existants en visualisant un tableau de bord). Pour modifier les tableaux de bord filtrés, basculez vers Salesforce Classic.

2. Sélectionnez le champ par lequel filtrer dans la liste déroulante `Champ`. La liste déroulante inclut les champs qui peuvent être utilisés pour filtrer tous les composants (pour afficher des champs équivalents pour votre sélection, cliquez sur i).

3. Attribuez à votre filtre une étiquette d'affichage pour l'identifier. Si votre filtre contient de nombreux champs équivalents, nous recommandons d'utiliser une étiquette adaptée à tous les composants.

4. Sous Options de filtre, sélectionnez un opérateur, puis saisissez une ou plusieurs valeurs de filtrage.

   Utilisez le champ **Nom de groupe** pour nommer votre filtre. Par exemple, dans un tableau de bord des ventes, vous pouvez regrouper plusieurs étapes d'opportunités dans un groupe appelé « Naissant ». Les utilisateurs peuvent ainsi filtrer rapidement le tableau de bord pour afficher uniquement les données correspondant aux affaires naissantes.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Éditions

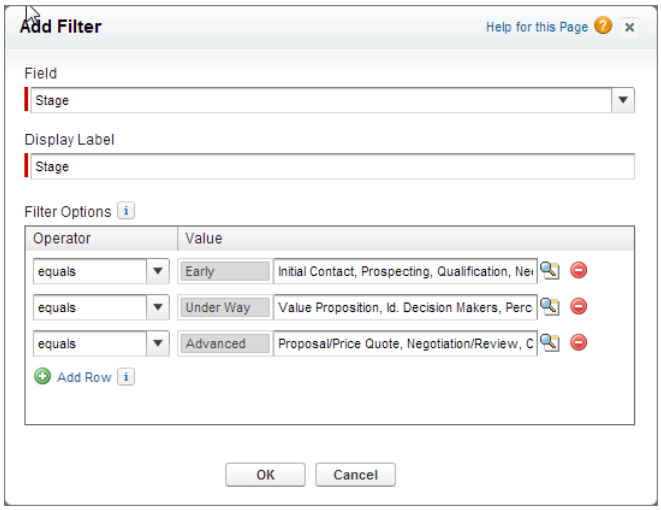
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour ajouter des filtres à un tableau de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord



Remarque: Les options avec plusieurs valeurs sont traitées en tant que conditions OR.

5. Cliquez sur **OK**. Lorsque vous cliquez sur OK, vous pouvez visualiser comment le filtre s'applique à chaque composant. Si des champs équivalents sont disponibles pour un composant, vous pouvez sélectionner le champ à utiliser pour filtrer le composant.

Pour modifier ou supprimer un filtre existant, cliquez sur **Modifier le filtre** ou **Supprimer le filtre** dans la liste déroulante des filtres.

Application d'un filtre de tableau de bord

Filtrez un tableau de bord pour analyser les informations de façon interactive. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué.

Remarque: Les composants du tableau de bord ne sont pas tous nécessairement filtrés sur le même champ. La personne qui a créé ou modifié le tableau de bord spécifie le champ utilisé.

1. Ouvrez un tableau de bord.

   Dans Salesforce Classic, si vous avez appliqué des filtres lors de la dernière utilisation d'un tableau de bord, ils restent sélectionnés. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué.

2. Sélectionnez une option dans la liste déroulante de filtres.
   Chaque filtre a une ou plusieurs options que vous pouvez sélectionner pour affiner votre choix.

Éditions

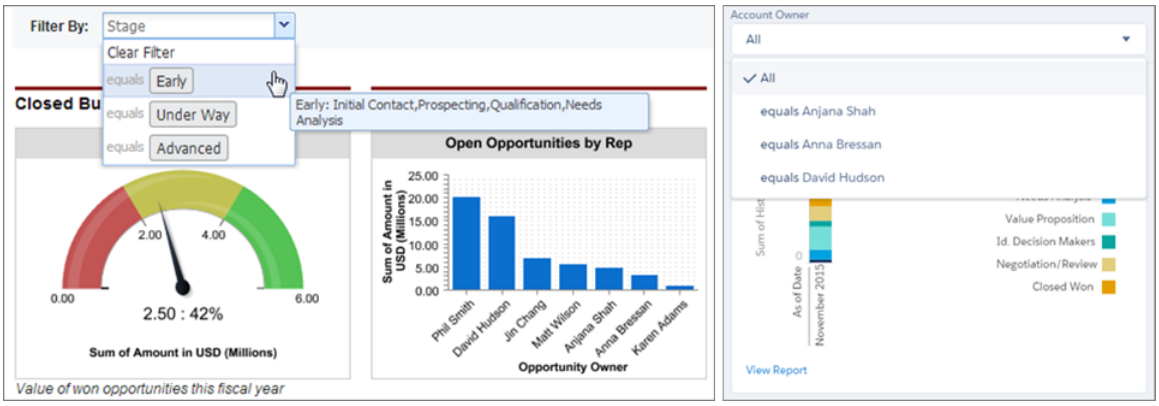
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher, actualiser et filtrer des tableaux de bord :

- Exécuter des rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord



3. Pour afficher des données non filtrées, sélectionnez **Effacer le filtre** ou **Tous** dans la liste déroulante des filtres.

Exemples de filtres de tableau de bord

Les filtres d'un tableau de bord permettent de sélectionner différentes vues des données. Lorsque vous filtrez un tableau de bord Salesforce Classic, la vue filtrée est conservée afin qu'au prochain affichage du tableau de bord, les données soient filtrées par la même vue. Dans Lightning Experience, les tableaux de bord sont toujours ouverts sans filtre appliqué. Sans filtre de tableau de bord, vous devez créer plusieurs tableaux de bord chacun contenant son propre jeu de rapports filtrés.

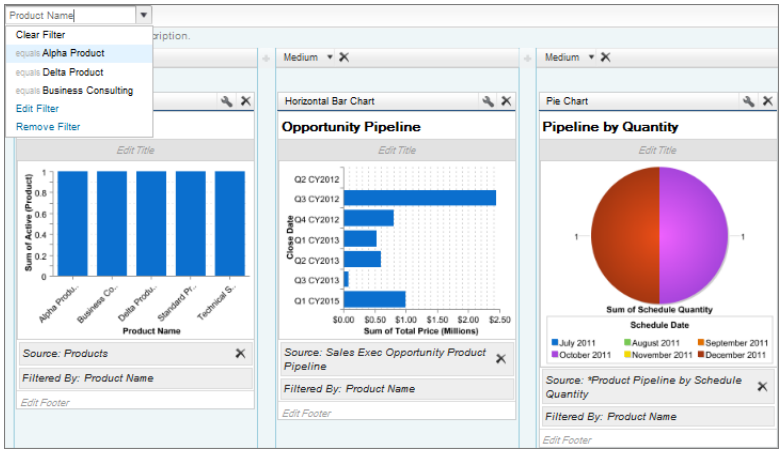
Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Performances commerciales par produit

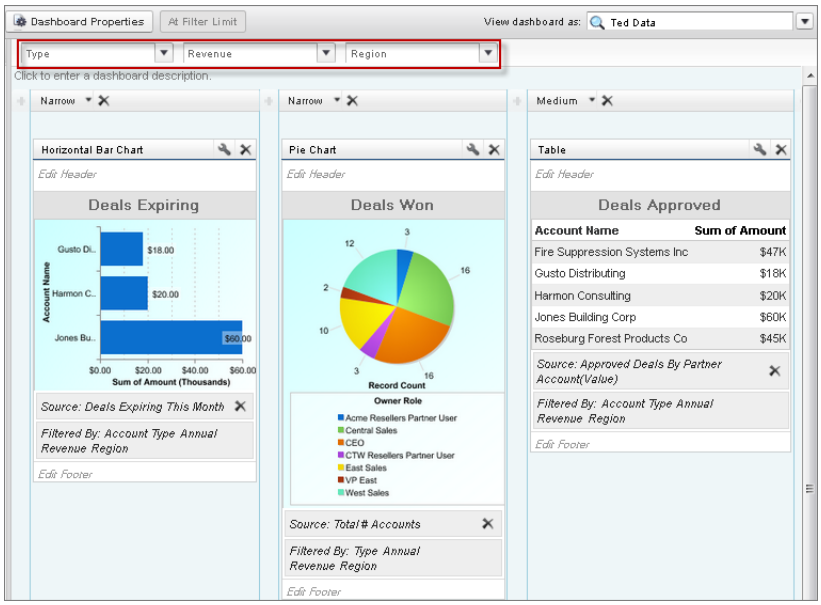
Créez un tableau de bord sur les ventes qui permet aux visualiseurs de suivre les performances commerciales par produit. Pour cela, créez un tableau de bord avec des indicateurs de performance clés, par exemple, le chiffre d'affaires obtenu. Ajoutez un filtre au champ `Nom du produit` pour permettre aux visiteurs d'afficher les performances par produit.



Affaires pour différents segments de compte

Montrez les performances de différents types d'affaires dans différents segments de compte en créant un tableau de bord avec deux filtres. Créez un filtre pour le `Chiffre d'affaires annuel` avec plusieurs plages reflétant la segmentation des comptes dans

votre organisation, créez un filtre sur le `Type` d'opportunité, puis ajoutez un filtre pour montrer les affaires par `Région`. Créez ce tableau de bord de façon dynamique pour permettre à l'ensemble de l'organisation commerciale de l'utiliser : les directeurs commerciaux peuvent visualiser les performances de leur équipe et les représentants suivre leurs propres performances.



Définition de vues individualisées d'un tableau de bord

Les tableaux de bord dynamique permettent à chaque utilisateur d'afficher les données auxquelles il a accès. Avec un tableau de bord dynamique, vous pouvez contrôler la visibilité des données sans avoir à créer un tableau de bord séparé, avec ses propres utilisateurs et dossiers en cours, pour chaque niveau d'accès aux données.

Les administrateurs contrôlent l'accès aux tableaux de bord en les stockant dans des dossiers dotés de paramètres de visibilité spécifiques. Les dossiers de tableaux de bord peuvent être publics, masqués, ou réservés à des groupes, des rôles ou des territoires. Si vous avez accès à un dossier, vous pouvez consulter ses tableaux de bord.

Les dossiers contrôlent l'accès au tableau de bord, mais l'*utilisateur actuel* détermine l'accès aux données. Les options de l'utilisateur actif sont les suivantes :

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

- **Exécuter en tant qu'utilisateur spécifique.** Le tableau de bord est exécuté avec les paramètres de sécurité de cet utilisateur unique et spécifique. Tous les utilisateurs qui ont accès au tableau de bord affichent les mêmes données, quels que soient leurs paramètres de sécurité personnels. Cette approche est parfaite pour partager une vue d'ensemble dans toute la hiérarchie ou pour motiver des membres d'une équipe en leur montrant les performances de chacun. Si vous n'êtes pas autorisé à « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner uniquement votre propre identité. Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur d'un niveau inférieur au vôtre dans la hiérarchie des rôles.
- **Exécuter en tant qu'utilisateur connecté.** Un *tableau de bord dynamique* est exécuté avec les paramètres de sécurité de l'utilisateur qui affiche le tableau de bord. Chaque utilisateur affiche le tableau de bord selon son propre niveau d'accès. Cette approche permet aux administrateurs de partager un ensemble commun de composants de tableau de bord avec des utilisateurs dotés de différents niveaux d'accès.

Avec un tableau de bord dynamique, vous pouvez contrôler la visibilité des données sans avoir à créer un tableau de bord séparé, avec ses propres utilisateurs et dossiers en cours, pour chaque niveau d'accès aux données. Un tableau de bord dynamique unique peut afficher un ensemble de mesures standard dans tous les niveaux de l'organisation.

Vous pouvez créer jusqu'à trois filtres pour chaque tableau de bord dynamique. Le filtrage des tableaux de bord dynamiques offre aux administrateurs une flexibilité supplémentaire lors de la création de tableaux de bord. Par exemple, vous pouvez créer une fiche d'évaluation des représentants de l'ensemble de l'organisation, qui contient des filtres pour les représentants et pour les produits. Les directeurs commerciaux peuvent ainsi visualiser les performances collectives et individuelles de leurs représentants. Il permet également de consulter les ventes par produit afin de mieux comprendre les produits spécifiques que les représentants vendent ou ne vendent pas.

Les responsables qui disposent de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe » ou « Afficher toutes les données » peuvent définir une option de prévisualisation du tableau de bord, du point de vue de les utilisateurs de niveau inférieur dans la hiérarchies des rôles.

Votre organisation peut avoir jusqu'à cinq tableaux de bord dynamiques pour Enterprise Edition, 10 pour Unlimited Edition et Performance Edition et trois pour Developer Edition. Des tableaux de bord dynamiques supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat.

Remarque:

- Les tableaux de bord dynamiques sont affichables dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience, mais vous devez basculer sur Salesforce Classic pour les configurer.
- Le suivi de composants n'est pas pris en charge pour les tableaux de bord dynamiques.
- Vous ne pouvez pas enregistrer des tableaux de bord dynamiques dans des dossiers personnels.
- Vous ne pouvez pas planifier des actualisations dynamiques pour des tableaux de bord. Ils doivent être actualisés manuellement.

Exemple de scénario commercial

Prenons l'exemple d'une équipe d'opportunité composée d'un Vice-président, de quatre directeurs commerciaux et de 40 représentants, soit 10 représentants par directeur. Vous devez créer des tableaux de bord qui affichent les mesures ci-dessous, limitées par rôle et par hiérarchie :

Rôle	Réservations totales	Pourcentage de clôture par concurrent	Nombre d'activités par type de réunion
Représentant	✓		✓
Directeur commercial	✓	✓	
Vice-président des ventes	✓	✓	

Les représentants ont accès uniquement à leurs données, les directeurs ont accès aux représentants qu'ils dirigent et le Vice-président a accès à toutes les données de l'équipe. Dans ce scénario, vous créez *45* tableaux de bord différents, un par personne. Vous créez également des dossiers multiples pour la gestion des droits d'accès.

Avec les tableaux de bord dynamiques, il vous suffit de créer *deux* tableaux de bord et de les stocker dans un seul dossier :

- Créez un tableau de bord dynamique par représentant avec les composants suivants :
  - Un indicateur des réservations totales
  - Un tableau des activités par type de réunion
- Créez un tableau de bord dynamique pour les directeurs et le Vice-président avec les composants suivants :

  - Un indicateur des réservations totales
  - Un graphique à colonnes pour les pourcentages de clôture par concurrent.
- Vous pouvez également créer des filtres qui permettent d'affiner les vues des tableaux de bord. Par exemple, créez un filtre dans des comptes principaux permettant aux utilisateurs de porter leur attention sur les réservations, les activités et les menaces compétitives de chaque compte.

Tous les utilisateurs afficher uniquement les données auxquelles ils ont accès. Les représentants affichent leurs propres réservations et activités. Les directeurs affichent toutes les réservations et tous les pourcentages de clôture des représentants qu'ils dirigent. Le Vice-président affiche les réservations et les pourcentages de clôture de toute l'équipe. Les mesures étant les mêmes pour les directeurs et les Vice-présidents, vous pouvez utiliser le même tableau de bord dynamique pour les deux rôles. La fonctionnalité de tableaux de bord dynamiques permet de réduire le nombre de tableaux de bord requis de 45 à 2 !

DANS CETTE SECTION :

1. Configuration de tableaux de bord dynamiques
   Pour configurer un tableau de bord dynamique, basculez sur Salesforce Classic. Créez un dossier pour héberger le tableau de bord et ses rapports sous-jacents, puis créez le tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Filtrage de votre tableau de bord

Création d'un tableau de bord Salesforce Classic

Configuration de tableaux de bord dynamiques

Configuration de tableaux de bord dynamiques

Pour configurer un tableau de bord dynamique, basculez sur Salesforce Classic. Créez un dossier pour héberger le tableau de bord et ses rapports sous-jacents, puis créez le tableau de bord.

Votre organisation peut avoir jusqu'à cinq tableaux de bord dynamiques pour Enterprise Edition, dix pour Unlimited Edition et Performance Edition et trois pour Developer Edition.

Remarque:

- Les tableaux de bord dynamiques sont affichables dans Salesforce Classic et dans Lightning Experience, mais vous devez basculer sur Salesforce Classic pour les configurer.
- Vous ne pouvez pas enregistrer des tableaux de bord dynamiques dans des dossiers personnels.
- Vous ne pouvez pas planifier des actualisations dynamiques pour des tableaux de bord. Ils doivent être actualisés manuellement.

1. Créez des dossiers accessibles à tous les visualiseurs de tableaux de bord pour stocker des tableaux de bord dynamiques et des rapports source sur les composants correspondants.
2. Sous l'onglet Tableaux de bord, créez un tableau de bord ou modifiez un tableau de bord existant.
3. Cliquez sur le bouton en regard du champ `Afficher le tableau de bord en tant que`.

   Remarque: Si vous ne disposez pas de l'autorisation « Gérer les tableaux de bord dynamiques », saisissez un utilisateur actuel, puis passez à l'étape finale. Saisissez « * » pour afficher tous les utilisateurs disponibles.
4. Sélectionnez `Exécuter en tant qu'utilisateur connecté`.
5. Vous pouvez également sélectionner `Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours` pour activer les utilisateurs autorisés à modifier l'utilisateur actuel dans la page de vue du tableau de bord.
   - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher le tableau de bord de mon équipe », ainsi que tout utilisateur au niveau inférieur dans la hiérarchie, peuvent afficher le tableau de bord.
   - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher toutes les données » peuvent modifier le tableau de bord et l'afficher au nom de n'importe quel utilisateur de leur organisation.
   - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Activer le tableau de bord d'un autre utilisateur » peuvent modifier un tableau de bord auquel ils ont accès, même s'ils ne sont pas l'utilisateur actif et n'ont pas l'autorisation « Afficher toutes les données ».
6. Cliquez sur **OK**.
7. Dans le champ `Afficher le tableau de bord en tant que` saisissez un utilisateur actuel.
8. Enregistrez le tableau de bord.
9. Définissez l'option `Afficher` appropriée dans la page d'exécution du rapport.
   Par exemple, si vous sélectionnez « Opportunités de mon équipe », chaque visualiseur de tableau de bord dynamique peut afficher toutes les opportunités de l'équipe.

Conseil: Pour éviter de restreindre l'affichage des données du tableau de bord :

- Assurez-vous que les filtres avancés ne comprennent pas de responsable d'enregistrement spécifique (par exemple, *`Responsable de l'opportunité égal à Alain Dupond`*).

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Pour activer la sélection d'un utilisateur actuel du tableau de bord différent :

- Afficher les tableaux de bord de mon équipe OU Afficher toutes les données

- Ne cliquez pas sur `Enregistrer le niveau hiérarchique` en sauvegardant les rapports sur l'opportunité.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Ajout d'un filtre de tableau de bord

Définition de vues individualisées d'un tableau de bord

Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord

Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord

Sélectionnez un *utilisateur actif* pour spécifier les données à afficher dans un tableau de bord.

Chaque tableau de bord est associé à un *utilisateur actuel*, dont les paramètres de sécurité déterminent les données affichées dans un tableau de bord.

Remarque: L'autorisation « Gérer les tableaux de bord dynamiques », requise pour sélectionner un utilisateur actif, n'est pas disponible dans **Professional** Edition.

Si vous disposez de l'autorisation « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur de votre organisation en tant qu'utilisateur actuel du tableau de bord. Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur d'un niveau inférieur au vôtre dans la hiérarchie des rôles.

Remarque: Les composants de tableau de bord qui utilisent Visualforce ignorent l'utilisateur actuel ; le contenu s'affiche uniquement si l'utilisateur a accès à la page Visualforce. Les autres composants du tableau de bord ne sont pas affectés.

Les utilisateurs disposant d'une licence Salesforce Platform ou Salesforce Platform One peuvent afficher un tableau de bord uniquement si l'utilisateur actuel du tableau de bord dispose du même type de licence utilisateur. Envisagez la création de tableaux de bord distincts pour des utilisateurs disposant de différents types de licence.

Pour sélectionner un utilisateur actif d'un tableau de bord, basculez sur Salesforce Classic puis :

1. Modifiez un tableau de bord.
2. Cliquez sur le bouton en regard du champ `Afficher le tableau de bord en tant que`.

   Remarque: Si vous ne disposez pas de l'autorisation « Gérer les tableaux de bord dynamiques », saisissez un utilisateur actuel, puis passez à l'étape finale. Saisissez « * » pour afficher tous les utilisateurs disponibles.

3. Sélectionnez un paramètre d'utilisateur actuel.
   - **Exécuter en tant qu'utilisateur spécifique.** Le tableau de bord est exécuté avec les paramètres de sécurité de cet utilisateur unique et spécifique. Tous les utilisateurs qui ont accès au tableau de bord affichent les mêmes données, quels que soient leurs paramètres de sécurité personnels. Cette approche est parfaite pour partager une vue d'ensemble dans toute la hiérarchie ou pour motiver des membres d'une équipe en leur montrant les performances de chacun. Si vous n'êtes pas autorisé à « Afficher toutes les données », vous pouvez sélectionner uniquement votre propre identité. Si vous disposez de l'autorisation « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez sélectionner n'importe quel utilisateur d'un niveau inférieur au vôtre dans la hiérarchie des rôles.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour créer, modifier et supprimer des tableaux de bord dynamiques :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord dynamiques

Pour activer la sélection d'un utilisateur actuel du tableau de bord différent :

- Afficher les tableaux de bord de mon équipe OU Afficher toutes les données

- **Exécuter en tant qu'utilisateur connecté.** Un *tableau de bord dynamique* est exécuté avec les paramètres de sécurité de l'utilisateur qui affiche le tableau de bord. Chaque utilisateur affiche le tableau de bord selon son propre niveau d'accès. Cette approche permet aux administrateurs de partager un ensemble commun de composants de tableau de bord avec des utilisateurs dotés de différents niveaux d'accès.

4. Vous pouvez également sélectionner `Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours` pour activer les utilisateurs autorisés à modifier l'utilisateur actuel dans la page de vue du tableau de bord.
   - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher le tableau de bord de mon équipe », ainsi que tout utilisateur au niveau inférieur dans la hiérarchie, peuvent afficher le tableau de bord.
   - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Afficher toutes les données » peuvent modifier le tableau de bord et l'afficher au nom de n'importe quel utilisateur de leur organisation.
   - Les utilisateurs qui disposent de l'autorisation « Activer le tableau de bord d'un autre utilisateur » peuvent modifier un tableau de bord auquel ils ont accès, même s'ils ne sont pas l'utilisateur actif et n'ont pas l'autorisation « Afficher toutes les données ».

   Remarque: Si vous disposez des autorisations « Afficher toutes les données » ou « Afficher les tableaux de bord de mon équipe », vous pouvez prévisualiser la page de *modification* du tableau du bord en tant qu'utilisateur différent, mais vous devez sélectionner `Permet aux utilisateurs autorisés de modifier l'utilisateur en cours` afin de modifier l'utilisateur actuel dans la page *vue* du tableau du bord.

5. Cliquez sur **OK**.
6. Dans le champ `Afficher le tableau de bord en tant que` saisissez un utilisateur actuel.
7. Enregistrez le tableau de bord.

Exécution puis lecture d'un tableau de bord

Cliquez sur le nom d'un tableau de bord pour l'exécuter. Les graphiques de tableaux de bord sont interactifs, pensez à survoler et à cliquer pour afficher plus d'informations !

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

DANS CETTE SECTION :

1. Actualisation des données du tableau de bord

   Cliquez sur **Actualiser** pour charger les toutes dernières données dans le tableau de bord. Les données sont aussi récentes que la date et l'heure affichées après `À partir de...` dans le coin supérieur droit du tableau de bord.
2. Planification de l'actualisation d'un tableau de bord

   Dans Enterprise Edition, Unlimited Edition et Performance Edition, vous pouvez planifier une actualisation quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle des tableaux de bord.

Actualisation des données du tableau de bord

Cliquez sur **Actualiser** pour charger les toutes dernières données dans le tableau de bord. Les données sont aussi récentes que la date et l'heure affichées après `À partir de...` dans le coin supérieur droit du tableau de bord.

1. Cliquez sur **Actualiser** pour remplir votre tableau de bord avec les données les plus récentes. Lors de l'actualisation des données du tableau de bord, le bouton **Actualiser** change en **Actualisation...** Pendant l'actualisation, vous pouvez quitter le tableau de bord pour effectuer d'autres opérations dans Salesforce. Lorsque l'actualisation est terminée, Salesforce1 vous informe que le tableau de bord est prêt via le volet de notification droit. Les notifications automatiques ne sont pas activées pour les actualisations de tableaux de bord. Par conséquent, vous êtes notifié(e) uniquement dans l'application, pas par e-mail.

   Conseil: Si les données de votre tableau de bord ne s'actualisent pas au bout de dix minutes, l'actualisation s'interrompt automatiquement. Si nécessaire, cliquez de nouveau sur **Actualiser**.

Lorsque vous actualisez un tableau de bord, les données sont actualisées pour toute autre personne de votre entreprise ayant accès à ce tableau de bord. Des actualisations supplémentaires soumises pendant une actualisation et jusqu'à une minute après la fin d'une actualisation sont ignorées ; les utilisateurs peuvent consulter les données actuelles les plus récentes.

Lorsque vous modifiez des filtres dans un tableau de bord, il affiche les données précédemment mises en cache, si elles existent. Si aucune donnée n'existe, le tableau de bord extrait les données les plus récentes. Dans les deux cas, la date « Dernière actualisation » du tableau de bord indique l'heure et la date des données que vous consultez. Cliquez sur **Actualiser** pour afficher les toutes dernières données.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour actualiser des données du tableau de bord :

- Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Planification de l'actualisation d'un tableau de bord

Dans Enterprise Edition, Unlimited Edition et Performance Edition, vous pouvez planifier une actualisation quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle des tableaux de bord.

Remarque: Les utilisateurs disposant de l'autorisation Afficher la configuration peuvent afficher tous les tableaux de bord planifiés pour l'actualisation pour votre organisation sur la page Toutes les tâches prévues. Pour afficher la page Toutes les tâches prévues, dans Configuration, saisissez *`Tâches prévues`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Tâches prévues**. Les utilisateurs disposant de l'autorisation "Modifier toutes les données" peuvent cliquer sur **Suppr** en regard d'un tableau de bord planifié spécifique afin de supprimer définitivement toutes les instances d'actualisation planifiées.

Vous pouvez également configurer Salesforce pour l'envoi d'un e-mail avec une version HTML du tableau de bord, une fois l'actualisation terminée. Pour les applications de messagerie qui ne prennent pas en charge le format HTML, l'e-mail inclut du texte et un lien vers le tableau de bord.

1. Sous l'onglet Tableaux de bord, sélectionnez un tableau de bord dans le champ `Afficher le tableau de bord`.
2. Cliquez sur **Actualiser**, puis sélectionnez **Planifier l'actualisation**.

   Les filtres ne s'appliquent pas lorsque vous planifiez ou envoyez par e-mail un tableau de bord.

   Chaque tableau de bord est associé à un *utilisateur actuel*, dont les paramètres de sécurité déterminent les données affichées dans un tableau de bord.

   Remarque: Si l'utilisateur actif devient inactif, le tableau de bord n'est pas exécuté.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour planifier et envoyer une actualisation de tableau de bord par e-mail :

- Planifier des tableaux de bord

Pour supprimer la planification de l'actualisation d'un tableau de bord :

- Modifier toutes les données

3. Sélectionnez les paramètres de notification.
   - Cliquez sur `À moi` pour envoyer un e-mail à votre adresse d'utilisateur.
   - Cliquez sur `Aux autres` pour envoyer un e-mail à des utilisateurs Salesforce supplémentaires.

     Remarque: Les utilisateurs du portail reçoivent des e-mails de notification d'actualisation de rapports et de tableaux de bord lorsque l'option `Autoriser l'envoi des rapports et des tableaux de bord aux utilisateurs du portail` est activée.

   - Les notifications d'actualisation de tableau de bord peuvent ne pas s'afficher correctement sous MS Outlook 2007.
   - Dans les notifications d'actualisation de tableau de bord au format HTML, les utilisateurs peuvent cliquer sur le nom du tableau de bord pour se connecter à Salesforce et afficher le tableau de bord.
   - Pour envoyer une notification d'actualisation de tableau de bord à d'autres utilisateurs, stockez le tableau de bord dans un dossier public en accordant l'accès à ce dossier. Les autres utilisateurs ne peuvent pas accéder à des tableaux de bord dans vos dossiers personnels. Pour ajouter un tableau de bord dans un dossier public, reportez-vous à Modification des propriétés de tableaux de bord.
   - Les utilisateurs peuvent cliquer sur des composants dans une notification d'actualisation de tableau de bord pour afficher le rapport source dans Salesforce.
   - Des composants de tableau de bord qui incluent des pages Visualforce et des commandes s-control peuvent ne pas s'afficher dans les notifications d'actualisation de tableau de bord. Les utilisateurs doivent les afficher dans Salesforce.
   - Les notifications d'actualisation de tableau de bord peuvent être affichées hors ligne dans des clients de messagerie.
   - Si un tableau de bord contient des filtres, seule la version non filtrée est envoyée par e-mail.
   - Par défaut, Salesforce envoie les images dans les e-mails de tableau de bord sous la forme de fichiers `.png` (Portable Network Graphic), qui ne sont pas pris en charge par Lotus Notes. Lorsque l'option `Utiliser des images compatibles avec Lotus Notes dans les e-mails de tableau de bord` > est activée, Salesforce utilise des images `.jpg`, que Lotus Notes prend en charge, lors de l'envoi d'e-mails de tableau de bord. L'autorisation Planifier le tableau de bord est requise pour afficher cette option.

     Remarque: Les e-mails de tableau de bord comportant des images compatibles avec Lotus Notes sont beaucoup plus volumineux et la qualité des images peut être inférieure.

4. Planifiez l'actualisation.
   a. Définissez le champ `Fréquence`.

      Cliquez sur les champs `Quotidien`, `Hebdomadaire` ou `Mensuel` pour afficher plus d'options.

      Le nombre total et la fréquence des actualisations de tableau de bord planifiées dépendent de votre édition Salesforce. Les éditions Enterprise, Unlimited et Performance peuvent compter jusqu'à 200 actualisations de tableau de bord planifiées. Les utilisateurs de Unlimited Edition et Performance Edition peuvent planifier jusqu'à deux actualisations de tableau de bord une heure et par jour. Les utilisateurs de l'édition Enterprise peuvent planifier une actualisation de tableau de bord par heure et par jour. Des tableaux de bord planifiés supplémentaires peuvent être disponibles à l'achat. Pour plus d'informations, contactez votre représentant Salesforce.

   b. Spécifiez des dates dans les champs `Début` et `Fin`.

      Les tableaux de bord sont actualisés dans le fuseau horaire de l'utilisateur qui planifie l'actualisation. Par exemple, si le champ `Fuseau horaire` de votre enregistrement utilisateur est défini sur Europe Centrale (CET) et que vous planifiiez une actualisation de tableau de bord quotidienne à 14:00, le tableau de bord est actualisé tous les jours entre 14:00 et 14:29, heure CET.Si vous affichez et enregistrez une planification dans un fuseau horaire différent de celui dans lequel elle a été planifiée, la plage horaire peut changer.

   c. Sous `Heure de démarrage désirée`, cliquez sur **Rechercher les options disponibles...** pour sélectionner une heure.

L'actualisation du tableau de bord est exécutée dans les 30 minutes de l'heure de début définie. Par exemple, si vous avez défini 14:00, l'actualisation peut commencer entre 14:00 et 14:29, en fonction de la disponibilité.

Remarque: L'heure de démarrage désirée peut ne pas être disponible si d'autres utilisateurs l'ont déjà sélectionnée.

- Si vous planifiez d'actualiser le tableau de bord un jour spécifique de chaque mois, l'actualisation s'effectue uniquement les mois contenant ce jour. Par exemple, si vous planifiez une actualisation le 31 de chaque mois, le tableau de bord n'est pas actualisé pendant les mois de 30 jours. Pour planifier l'actualisation le dernier jour de chaque mois, sélectionnez « Dernier » dans la liste déroulante `Jour de chaque mois`.
- Les tableaux de bord ne sont pas actualisés à l'heure prévue si l'utilisateur actuel n'a pas accès au dossier de tableaux de bord.
- Si un tableau de bord contient des filtres, seule la version non filtrée est actualisée.
- Vous ne pouvez pas planifier des actualisations dynamiques pour des tableaux de bord. Ils doivent être actualisés manuellement.

5. Cliquez sur **Enregistrer**.

Pour supprimer une actualisation de tableau de bord planifiée, cliquez sur **Actualiser** > **Planifier l'actualisation** > **Tableau de bord non planifié**.

La planification d'actualisation est supprimée définitivement et n'est pas envoyée vers la Corbeille. La suppression de l'actualisation planifiée n'affecte pas le tableau de bord.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Application d'un filtre de tableau de bord

Actualisation des données du tableau de bord

Partage d'un tableau de bord

Un tableau de bord est le moyen le plus efficace pour partager un jeu de données organisé et interactif avec des collègues.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Remarque: En utilisant des dossiers, tenez compte des limitations Lightning Experience ci-dessous.

Fonctionnalités non disponibles dans Lightning Experience

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Dossiers standard, contenant des rapports et des tableaux de bord par défaut empaquetés avec Salesforce	
Déplacement de rapports et de tableaux de bord entre dossiers	
Création ou suppression de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les dossiers créés dans Salesforce Classic et leur contenu sont disponibles dans Lightning Experience. Les utilisateurs peuvent enregistrer dans ces dossiers lors de la création ou du clonage d'un rapport ou d'un tableau de bord.

Fonctionnalité	Notes sur la disponibilité dans Lightning Experience
Partage de dossiers de rapport et de tableau de bord	L'ensemble d'autorisations de partage de dossiers dans Salesforce Classic s'applique dans Lightning Experience, mais les autorisations de partage ne peuvent pas être définies ou modifiées.
Recherche de dossiers de rapport et de tableau de bord	Les utilisateurs ne peuvent pas rechercher de dossiers de rapport et de tableau de bord dans Lightning Experience. Les résultats de la recherche globale comprennent des rapports et des tableaux de bord, mais pas les dossiers de rapport et de tableau de bord.

DANS CETTE SECTION :

1. Gestion de l'accès aux rapports et aux tableaux de bord
   L'accès aux rapports et aux tableaux de bord est contrôlé par les paramètres du dossier dans lequel ils sont stockés. Pour accorder à d'autres personnes l'accès à vos rapports et tableaux de bord, placez-les dans un dossier partagé. Pour empêcher l'accès d'autres personnes à vos rapports, placez-les dans des dossiers personnels auxquels vous seul avez accès.
2. Impression d'un tableau de bord
   Imprimez les tableaux de bord grâce à l'option d'impression de votre navigateur.

Gestion de l'accès aux rapports et aux tableaux de bord

L'accès aux rapports et aux tableaux de bord est contrôlé par les paramètres du dossier dans lequel ils sont stockés. Pour accorder à d'autres personnes l'accès à vos rapports et tableaux de bord, placez-les dans un dossier partagé. Pour empêcher l'accès d'autres personnes à vos rapports, placez-les dans des dossiers personnels auxquels vous seul avez accès.

Pour accéder aux dossiers de rapports et de tableaux de bord, accédez à l'onglet Rapports. Sous l'onglet, dans le volet des dossiers, cliquez sur , puis sélectionnez **Nouveau dossier de rapports** ou **Nouveau dossier de tableaux de bord** pour créer un dossier, ou cliquez sur dans un dossier à modifier.

Tenez comptes des points suivants lors de la modification des rapports ou des tableaux de bord que vous n'avez pas créés, ou du partage de rapports avec d'autres personnes :

- Vous n'êtes autorisé à modifier le contenu d'un dossier que si celui-ci est accessible en lecture/écriture. Seuls les utilisateurs qui disposent des autorisations Gérer les rapports publics ou Gérer les tableaux de bord publics peuvent supprimer ou modifier un dossier en lecture seule. Vous ne pouvez pas modifier les dossiers non classés ou les dossiers personnels d'autres personnes, quels que soient les autorisations ou les paramètres de dossier.
- Les administrateurs, ou les utilisateurs qui disposent des autorisations Gérer les rapports publics et Créer et personnaliser les rapports, peuvent créer des rapports personnalisés visibles par tous les utilisateurs. Ils peuvent également organiser les rapports en créant des dossiers de rapports personnalisés et en configurant les groupes d'utilisateurs qui ont accès à ces dossiers. Notez que les rapports publics et les dossiers de rapports ne sont pas disponibles avec Personal Edition, Contact Manager Edition et Group Edition.
- Pour rendre un rapport public, ouvrez-le et cliquez sur **Enregistrer sous**. Attribuez un nom au rapport, puis sélectionnez un dossier de rapports public.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Dossiers de rapports non disponibles avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition et **Personal** Edition

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour créer, modifier et supprimer des dossiers de rapports publics :

- "Gérer les rapports publics"

Pour créer, modifier et supprimer des dossiers de tableaux de bord publics :

- Gérer des tableaux de bord ET Afficher toutes les données

DANS CETTE SECTION :

1. Accès aux dossiers de rapports

   L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de rapports publics, masqués ou partagés.

2. Accès aux dossiers de tableaux de bord

   L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de tableaux de bord publics, masqués ou partagés.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Accès aux dossiers de tableaux de bord

Accès aux dossiers de rapports

Accès aux dossiers de rapports

L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de rapports publics, masqués ou partagés.

Les tableaux ci-dessous présentent les autorisations dont les utilisateurs doivent disposer pour avoir accès aux trois différents types de dossiers de rapports : publics, masqués et partagés.

Remarque: L'autorisation « Afficher des rapports dans des dossiers publics » est disponible uniquement dans les organisations qui disposent du partage avancé des rapports et des tableaux de bord. Les organisations sans le partage avancé des rapports et des tableaux de bord utilisent l'autorisation « Afficher toutes les données ».

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Dossiers de rapports non disponibles avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition et **Personal** Edition

Dossiers publics

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ces paramètres de visibilité :

- `Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, y compris aux utilisateurs de portails`
- `Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, à l'exception des utilisateurs du portail`

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	*L'une* des autorisations suivantes : • Afficher des rapports dans des dossiers publics • Exécution des rapports • Gérer les rapports publics • Afficher toutes les données	*L'une* des autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les rapports publics • Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Gérer les rapports publics	Créer et personnaliser des rapports
Modifier/supprimer	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics

Hidden Folders

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ce paramètre de visibilité :

- `Ce dossier est inaccessible à tous les utilisateurs`

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	*L'une* des autorisations suivantes : • Afficher des rapports dans des dossiers publics • Afficher toutes les données	Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics
Modifier/supprimer	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics

Remarque: Le paramètre Dossiers publics est disponible uniquement dans les organisations qui disposent du partage avancé des rapports et des tableaux de bord. L'équivalent des organisations qui disposent du partage avancé des rapports et des tableaux de bord est un dossier sans paramètre de partage défini, c.-à-d. un dossier qui n'est pas explicitement partagé avec un utilisateur.

Dossiers partagés

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	*L'une* des autorisations suivantes : • Afficher des rapports dans des dossiers publics • Exécuter des rapports (pour des utilisateurs partagés) • Gérer les rapports publics • Afficher toutes les données	*L'une* des autorisations suivantes : • Exécuter des rapports (pour des utilisateurs partagés) • Gérer les rapports publics (pour les utilisateurs partagés) • Afficher toutes les données
Écrire nouveau	Gérer les rapports publics	Exécuter et personnaliser des rapports (pour des utilisateurs partagés)
Modifier/supprimer	Gérer les rapports publics	Gérer les rapports publics

Accès aux dossiers de tableaux de bord

L'accès aux dossiers est contrôlé par des autorisations. Les utilisateurs doivent disposer d'autorisations spécifiques pour pouvoir accéder à des dossiers de tableaux de bord publics, masqués ou partagés.

Les tableaux ci-dessous présentent les autorisations dont les utilisateurs doivent disposer pour avoir accès aux trois différents types de dossiers de tableaux de bord : publics, masqués et partagés.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Dossiers de rapports non disponibles avec : **Contact Manager** Edition, **Group** Edition et **Personal** Edition

Dossiers publics

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ces paramètres de visibilité :

- `Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, y compris aux utilisateurs de portails`
- `Ce dossier est accessible à tous les utilisateurs, à l'exception des utilisateurs du portail`

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	Exécution des rapports	Exécution des rapports
Écrire nouveau	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données	Les *deux* autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord
Modifier/supprimer	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
	• Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données	• Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données

Hidden Folders

Les autorisations ci-dessous s'appliquent aux dossiers dotés de ce paramètre de visibilité :

- `Ce dossier est inaccessible à tous les utilisateurs`

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	Les *deux* autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Afficher toutes les données	Les *deux* autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Afficher toutes les données
Écrire nouveau	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données
Modifier/supprimer	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données

Dossiers partagés

Niveau d'accès	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture seule	Autorisations d'accès aux dossiers en lecture/écriture
Lire	Exécution des rapports	Exécution des rapports
Écrire nouveau	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données	Les *deux* autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord
Modifier/supprimer	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données	*Toutes* les autorisations suivantes : • Exécution des rapports • Gérer les tableaux de bord • Afficher toutes les données

Impression d'un tableau de bord

Imprimez les tableaux de bord grâce à l'option d'impression de votre navigateur.

- Paramétrez l'orientation du papier pour imprimer dans le format paysage afin qu'il soit assez large pour les trois colonnes des composants du tableau de bord.
- Redimensionnez les colonnes et supprimez les en-têtes et les pieds de page imposés par votre navigateur.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour imprimer les tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord

Organisation des tableaux de bord

Gardez vos tableaux de bord à portée de main en les classant dans des dossiers et en supprimant les tableaux de bord inutilisés. Si vous avez de nombreux rapports, vous pouvez utiliser le champ de recherche pour retrouver celui dont vous avez besoin.

DANS CETTE SECTION :

1. Suppression d'un tableau de bord
   Il est recommandé de supprimer les tableaux de bord dont vous n'avez plus besoin.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Suppression d'un tableau de bord

Il est recommandé de supprimer les tableaux de bord dont vous n'avez plus besoin.

La suppression d'un tableau de bord supprime également tous les composants qu'il contient. Elle ne supprime pas les rapports personnalisés utilisés par les composants.

Les tableaux de bord supprimés sont placés dans la Corbeille.

Pour supprimer un tableau de bord dans Lightning Experience, ouvrez le tableau de bord, puis cliquez sur **Supprimer**.

Pour supprimer un tableau de bord dans Salesforce Classic :

1. Cliquez sur l'onglet Tableaux de bord.
2. Cliquez sur **Aller à la liste du tableau de bord**.
3. Sélectionnez le dossier dans lequel le tableau de bord est stocké.
4. Cliquez sur **Suppr** en regard du nom du tableau de bord.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour supprimer des tableaux de bord :

- Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord

Pour supprimer les tableaux de bord créés par un autre utilisateur :

- Gérer les tableaux de bord ET Modifier toutes les données

Limitations des tableaux de bord

En élaborant des tableaux de bord pour vos données Salesforce, tenez compte des limitations, des restrictions et des différences entre les tableaux de bord dans Lightning Experience et dans Salesforce Classic, présentées ci-dessous.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience

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

Limitations des rapports et des tableaux de bord Salesforce

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Filtres de champ par rapport[1]	20	20	20	20	20	20	20
Formules par rapport	5	5	5	5	5	5	5

Fonctionnalité	Personal Edition	Contact Manager	Group Edition	Professional Edition	Enterprise Edition	Unlimited Edition et Performance Edition	Developer Edition
Rapports planifiés (les rapports envoyés par e-mail peuvent aller jusqu'à 10 Mo).	n/a	N/A	n/a	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3]) (limités à trois heures de début préférées, non modifiables)	Un par heure[2]	Deux par heure[2]	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3]) (limités à trois heures de début préférées, non modifiables)
Filtres de tableau de bord	n/a	n/a	n/a	3 par tableau de bord	3 par tableau de bord	3 par tableau de bord	3 par tableau de bord
Tableaux de bord dynamiques	N/A	N/A	N/A	n/a	Jusqu'à cinq par organisation	Jusqu'à 10 par organisation	Jusqu'à trois par organisation
Actualisations planifiées de tableau de bord	N/A	N/A	N/A	n/a	Un par heure[2]	Deux par heure[2]	n/a
Types de rapport personnalisé (Les limites s'appliquent à tous les types de rapport personnalisés, quel que soit leur statut de développement).	N/A	N/A	N/A	50	200	2,000	400
Instantanés de rapports	N/A	N/A	n/a	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3]) (limités à une heure de début préférée par jour, non modifiable)	Un par heure[2]	Deux par heure[2]	Un par heure[2] (heures creuses uniquement[3]) (limités à une heure de début préférée par jour, non modifiable)

[1] Ces limites s'appliquent au générateur de rapport. Si vous utilisez l'assistant de rapport, la limite est de 10.

[2] Jusqu'à un total maximal possible de 200.

[3] Les heures creuses sont comprises entre 18 heures et 3 heures dans le fuseau horaire local.

Salesforce conserve les données historiques des trois mois précédents, en plus du mois en cours.

Les limitations suivantes des Rapports et des tableaux de bord Salesforce s'appliquent à toutes les éditions prises en charge.

Limitations des rapports

- Le générateur de rapport affiche un maximum de 20 lignes pour les rapports récapitulatifs ou matriciels et de 50 lignes pour les rapports tabulaires.
- Un graphique peut inclure plus de 250 groupes ou 4 000 valeurs. Si un message d'erreur indique que le nombre de groupes ou de valeurs à tracer dans votre graphique est trop important, ajustez les filtres du rapport afin de réduire ce nombre. Dans les graphiques de combinaison, tous les groupes et valeurs sont compris dans le total.
- Les rapports affichent un maximum de 2 000 lignes. Pour afficher toutes les lignes, exportez le rapport dans Excel ou utilisez la vue imprimable pour des rapports tabulaires et récapitulatifs. Pour des rapports joints, l'exportation n'est pas disponible et la vue imprimable affiche au maximum 20 000 lignes.
  - Les rapports récapitulatifs et matriciels affichent les 2 000 premiers regroupements lorsque l'option Afficher les détails est désactivée.
  - Les rapports matriciels affichent un maximum de 400 000 valeurs récapitulatives.
  - Les rapports matriciels affichent un maximum de 2 000 regroupements dans l'axe vertical lorsque l'option Afficher les détails est désactivée. S'il existe plus de 400 000 valeurs récapitulatives, des lignes sont supprimées jusqu'à ce que la limite de 2 000 regroupements soit atteinte, puis des colonnes sont supprimées jusqu'à ce que le nombre de valeurs récapitulatives soit inférieur à 400 000.
- Lorsque les rapports contiennent des regroupements qui sont visualisés dans Salesforce1, ils sont convertis en rapports tabulaires.
- Par défaut, les rapports expirent après 10 minutes.
- Dans un rapport joint, chaque bloc peut avoir jusqu'à 100 colonnes. Un rapport joint peut avoir jusqu'à 5 blocs.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées à chaque bloc d'un rapport joint. Un rapport joint peut inclure au total 50 formules récapitulatives personnalisées.
- Chaque rapport joint peut avoir jusqu'à 10 formules récapitulatives personnalisées inter-blocs.
- Lorsque vous utilisez des champs standard de zone de texte longue, tels que Description ou Détails de la solution, seuls les 1000 premiers caractères du champ sont recherchés dans des rapports.
- Seuls les 254 premiers caractères d'une zone de texte enrichi ou d'une zone de texte longue sont affichés dans un rapport.
- Les champs de résumé dans des rapports tabulaires, récapitulatifs et matriciels peuvent afficher jusqu'à 21 chiffres.
- Les rapports ne peuvent pas être filtrés sur des champs personnalisés de zone de texte longue.
- Les rapports joints nécessitent l'activation du nouveau thème de l'interface utilisateur. Les utilisateurs qui n'ont pas le nouveau thème activé ne peuvent pas créer, modifier ou exécuter des rapports joints.
- Les rapports de prévision contiennent uniquement les opportunités définies pour être closes dans la période de prévision, sauf celles attribuées à la catégorie de prévision Omise.
- Internet Explorer 6 n'est pas pris en charge pour les rapports joints.

Limitations des tableaux de bord

- Un filtre de tableau de bord peut avoir jusqu'à 50 options. Par défaut, 10 options sont activées. Pour augmenter votre limite, contactez Salesforce.
- Chaque tableau de bord peut inclure jusqu'à 20 composants.
- Il n'est pas possible de filtrer dans les champs de compartiment. Il est toutefois possible d'utiliser un rapport filtré dans un champ de compartiment de la page du tableau de bord.

- Un tableau de bord ou un graphique peut afficher jusqu'à 20 photos.
- Vous devez attendre au moins une minute entre les actualisations de tableau de bord.

Limitations de type de rapport

- Un type de rapport personnalisé peut référencer jusqu'à 60 objets. Par exemple, si vous sélectionnez la limite maximale de quatre relations d'objet pour un type de rapport, vous pouvez sélectionner des champs via la recherche à partir de 56 objets supplémentaires. Toutefois, les utilisateurs recevront un message d'erreur s'ils exécutent un rapport à partir d'un type de rapport personnalisé et que le rapport contient des colonnes provenant de plus de 20 objets différents.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 1000 champs à chaque type de rapport personnalisé.

Limitations de l'instantané de rapport

- Le nombre maximal de lignes que vous pouvez insérer dans un objet personnalisé est de 2 000.
- Le nombre maximal de d'exécutions que vous pouvez stocker est de 200.
- Le nombre maximal de colonnes de rapport source que vous pouvez mapper avec des champs cibles est 100.

Limites de filtrage

Seuls les 255 premiers caractères d'un champ de texte personnalisé sont pris en compte dans le filtrage.

Limitations des graphiques de rapport incorporés

- Vous pouvez incorporer deux graphiques de rapport par page.
- Vous pouvez ajouter des graphiques de rapport uniquement à partir de l'éditeur de présentation de page avancé. La console min. et l'éditeur de présentation de page d'origine ne sont pas pris en charge.
- Dans les pages de détail, les utilisateurs peuvent actualiser jusqu'à 100 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.
- Votre organisation peut actualiser jusqu'à 3000 graphiques de rapport toutes les 60 minutes.

Limites de vue de liste

- Seuls les 255 premiers caractères apparaissent pour les champs personnalisés de zone de texte longue dans des vues de liste.

Limitations des compartiments et des champs de compartiment

- Chaque rapport peut comprendre jusqu'à cinq champs de compartiment.
- Chaque champ de compartiment peut comprendre jusqu'à 20 compartiments.
- Chaque compartiment peut comprendre jusqu'à 20 valeurs.
- Les champs de compartiment peuvent être utilisés uniquement dans le rapport dans lequel ils ont été générés. Pour utiliser un compartiment dans plusieurs rapports, créez le champ pour chaque rapport, ou créez un champ de formule séparé pour l'objet qui dépend du compartiment.

  Remarque: Ces limitations ne s'appliquent pas l'utilisation de Autre, selon l'autorisation dans la configuration du champ de compartiment.

Plage de valeurs acceptable : La valeur maximale autorisée est 999999999999999. La valeur minimale autorisée est -99999999999999.

Limitations de l'API Rapports et tableaux de bord

Les limitations suivantes s'appliquent à l'API REST Rapports et tableaux de bord et à l'API via Apex Rapports et tableaux de bord.

- Les filtres croisés, les filtres de rapports standard et le filtrage par limite de ligne ne sont pas disponibles lors du filtrage de données.
- Les rapports sur les tendances historiques sont pris en charge uniquement pour les rapports matriciels.
- L'API peut traiter uniquement les rapports qui contiennent jusqu'à 100 champs sélectionnés en tant que colonnes.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 200 rapports récemment visualisés.

- Votre organisation peut demander jusqu'à 500 actualisations de rapports synchrones de bord par heure.
- L'API prend en charge jusqu'à 20 demandes d'exécutions de rapports synchrones à la fois.
- Une liste peut être renvoyée comprenant jusqu'à 2000 instances de rapport exécutées de façon asynchrone.
- L'API prend en charge jusqu'à 200 demandes à la fois d'obtention des résultats d'exécution de rapport asynchrones.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 1200 requêtes asynchrones par heure.
- Les résultats d'exécutions de rapport asynchrones sont disponibles pendant une période de 24 heures.
- L'API renvoie jusqu'aux 2 000 premières lignes du rapport. Vous pouvez affiner les résultats à l'aide de filtres.
- Vous pouvez ajouter jusqu'à 20 filtres de champ personnalisés lors de l'exécution d'un rapport.
- Votre organisation peut demander jusqu'à 200 actualisations de tableaux de bord par heure.
- Votre organisation peut demander les résultats de 5000 tableaux de bord maximum par heure.

Pourquoi mon tableau de bord n'affiche t-il pas les données attendues ?

Si les données attendues ne sont pas affichées, actualisez la vue pour afficher les toutes dernières données, assurez-vous que l'utilisateur approprié est actif et vérifiez les sources de données de votre tableau de bord.

Si les données de votre tableau de bord ne correspondent pas à vos attentes, vérifiez les points suivants :

- **Utilisateur actuel.** N'oubliez pas que vous affichez le tableau de bord du point de vue de l'utilisateur actuel. Ce que vous voyez dépend des droits d'accès de cet utilisateur. Pour les tableaux de bord dynamiques, vous pouvez afficher uniquement les éléments auxquels vous avez vous-même accès.
- **Actualiser le tableau de bord.** Si vous consultez d'anciennes données, cliquez sur **Actualiser** pour mettre à jour votre tableau de bord.
- **Sources des données.** Vérifiez que les sources de vos données (rapports, s-controls ou pages Visualforce) contiennent les informations que vous souhaitez afficher dans les composants du tableau de bord.

Pour plus d'informations sur l'utilisateur actif d'un tableau de bord et l'actualisation d'un tableau de bord, reportez-vous aux articles Choix d'un utilisateur actif du tableau de bord à la page 451 et Actualisation des données du tableau de bord à la page 453.

Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes

Les tableaux de bord facilitent la prise de décision à partir des données en temps réel que vous avez regroupées dans des rapports. Utilisez des tableaux de bord pour aider les utilisateurs à identifier des tendances, à organiser les quantités et à mesurer l'impact de leurs activités.

Remarque: Les tableaux de bord stockés dans les organisations Group Edition sont en affichage uniquement.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

DANS CETTE SECTION :

1. Premiers pas avec les tableaux de bord
   Une fois les données dont vous avez besoin regroupées, utilisez un tableau de bord pour rechercher des modèles, rester en informé(e) des modifications et partager des informations sur lesquelles vous et vos collaborateurs pouvez agir en temps réel.
2. Utilisation de tableaux de bord sur l'iPad
   L'application Mobile Dashboards Salesforce pour l'iPad, disponible sur l'App Store d'Apple, permet d'accéder aux tableaux de bord que vous avez récemment affichés ou que vous suivez pendant vos déplacements.

3. Affichage de listes de tableaux de bord
   La liste des tableaux de bord contient tous les tableaux de bord que vous pouvez afficher.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Filtrage de votre tableau de bord

Création d'un tableau de bord Salesforce Classic

Premiers pas avec les tableaux de bord

Définition de vues individualisées d'un tableau de bord

Premiers pas avec les tableaux de bord

AUTORISATIONS UTILISATEUR	
Pour afficher et actualiser des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord
Pour créer des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :	« Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Éditions
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience
Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

Une fois les données dont vous avez besoin regroupées, utilisez un tableau de bord pour rechercher des modèles, rester en informé(e) des modifications et partager des informations sur lesquelles vous et vos collaborateurs pouvez agir en temps réel.

- Les utilisateurs disposant d'une licence Salesforce Platform ou Salesforce Platform One peuvent afficher un tableau de bord uniquement si l'utilisateur actuel du tableau de bord dispose du même type de licence utilisateur. Envisagez la création de tableaux de bord distincts pour des utilisateurs disposant de différents types de licence.
- Les tableaux de bord stockés dans les organisations Group Edition sont en affichage uniquement.

L'onglet Tableaux de bord affiche le dernier tableau de bord consulté. Le haut de la page montre l'heure de dernière actualisation du tableau de bord et l'utilisateur dont les autorisations déterminent quelles données sont visibles dans le tableau de bord. Si vous ne pouvez pas accéder à un tableau de bord, vérifiez vos autorisations de dossier.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes

Création d'un tableau de bord Salesforce Classic

Actualisation des données du tableau de bord

Utilisation de tableaux de bord sur l'iPad

L'application Mobile Dashboards Salesforce pour l'iPad, disponible sur l'App Store d'Apple, permet d'accéder aux tableaux de bord que vous avez récemment affichés ou que vous suivez pendant vos déplacements.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

Important: À compter de la version Summer '15, l'application Mobile Dashboards pour iPad n'est plus prise en charge. Vous pouvez continuer à utiliser l'application, mais Salesforce ne fournit plus de support sous la forme de correctifs de bogues ou d'améliorations, et ne prend plus en charge les problèmes rencontrés. Pour migrer vers l'application Salesforce1, la nouvelle expérience mobile de Salesforce, contactez votre administrateur Salesforce.

L'application mobile des tableaux de bord permet de rester en contact avec les données, les performances et les tendances de votre organisation, aussi bien depuis le bureau qu'en déplacement. Cette application permet d'effectuer les opérations suivantes :

- Parcourir les tableaux de bord récemment affichés ou ceux que vous suivez
- Rechercher des tableaux de bord
- Afficher des composants de tableau de bord individuels, souligner leurs valeurs et explorer leurs rapports
- Modifier votre vue de rapport
- Envoyer par e-mail un tableau de bord ou un composant individuel à d'autres personnes
- Afficher, publier et commenter dans le fil Chatter d'un tableau de bord
- Lorsque vous êtes hors ligne, accéder à certains tableaux de bord et rapports que vous avez récemment visualisés dans l'application

Remarque: L'application ne prend pas en charge les tableaux de bord dynamiques ni les filtres de tableau de bord.

Vous pouvez télécharger gratuitement l'application à partir de l'App Store d'Apple ou depuis AppExchange. Vous pouvez utiliser l'application Mobile Dashboards sur tous les appareils iPad avec iOS 5 ou supérieur. L'application est disponible dans Enterprise Edition, Unlimited Edition, Performance Edition et Developer Edition de Salesforce, et également dans toute organisation ayant activé l'API REST.

Si vous avez accès à votre organisation Salesforce depuis votre iPad, vous pouvez utiliser l'application Mobile Dashboards. Ouvrez l'application, puis connectez-vous en utilisant votre e-mail et votre mot de passe Salesforce. Si vous ne possédez pas de compte Salesforce, vous pouvez explorer l'application en touchant **Démonstration**.

Remarque: L'accès au tableau de bord pour votre iPad est disponible par défaut pour votre organisation. Dans le cas contraire, un administrateur doit l'activer pour que vous puissiez vous connecter à l'application.

Dans l'application cliente Salesforce Classic Mobile, l'onglet Tableaux de bord indique si votre administrateur Salesforce a ajouté l'onglet à votre configuration mobile.

Affichage de listes de tableaux de bord

AUTORISATIONS UTILISATEUR	
Pour afficher et actualiser des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Accéder au dossier de tableaux de bord
Pour créer des tableaux de bord :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous avez créés :	Exécuter les rapports ET Gérer les tableaux de bord
Pour modifier et supprimer les tableaux de bord que vous n'avez pas créés :	« Exécuter les rapports », « Gérer des tableaux de bord » ET « Afficher toutes les données »

Éditions
Disponible avec : Salesforce Classic et Lightning Experience
Disponible avec : **Group** Edition, **Professional** Edition, **Enterprise** Edition, **Performance** Edition, **Unlimited** Edition et **Developer** Edition

La liste des tableaux de bord contient tous les tableaux de bord que vous pouvez afficher.

1. Sous l'onglet Tableaux de bord, cliquez sur **Accéder à la liste des tableaux de bord**.
   L'onglet Rapports optimisés répertorie les tableaux de bord récemment visualisés dans ce dossier de tableaux de bord.
2. Dans la page de liste d'un tableau de bord, sélectionnez un dossier pour afficher la liste des tableaux de bord stockés dans ce dossier ou recherchez avec des filtres.
3. Cliquez sur le nom d'un tableau de bord pour afficher celui-ci.
4. Si vous utilisez Salesforce Classic, cliquez sur ▾ en regard du nom d'un tableau de bord, pour le modifier ou le supprimer.

   Remarque: Les tableaux de bord stockés dans les organisations Group Edition sont en affichage uniquement.

5. Si Chatter est activé, cliquez sur ⊕ ou sur ✕ pour suivre ou ne plus suivre un tableau de bord dans votre fil Chatter.

CONSULTER ÉGALEMENT :

Les tableaux de bord simplifient l'affichage des informations complexes

Premiers pas avec les tableaux de bord

Affichage des tableaux de bord sur un iPad

L'application Tableaux de bord mobiles pour iPad est automatiquement activée pour votre organisation pour permettre à vos utilisateurs d'accéder à l'application sans votre intervention.

Important: À compter de la version Summer '15, l'application Mobile Dashboards pour iPad n'est plus prise en charge. Vous pouvez continuer à utiliser l'application, mais Salesforce ne fournit plus de support sous la forme de correctifs de bogues ou d'améliorations, et ne prend plus en charge les problèmes rencontrés. Pour migrer vers l'application Salesforce1, la nouvelle expérience mobile de Salesforce, contactez votre administrateur Salesforce.

Vous pouvez désactiver l'application si vous ne souhaitez pas que les utilisateurs accèdent aux données de Salesforce à partir d'appareils mobiles, et la réactiver aisément plus tard.

Pour configurer l'accès à l'application Tableaux de bord mobiles pour iPad :

1. Dans Configuration, saisissez *`Tableaux de bord mobiles`* dans la case `Recherche rapide`, puis sélectionnez **Paramètres de tableau de bord mobile**.
2. Sélectionnez ou désélectionnez `Activer l'application Tableaux de bord mobiles pour iPad pour tous les utilisateurs`.
3. Cliquez sur **Enregistrer**.

Les utilisateurs peuvent télécharger et installer l'application Tableaux de bord mobiles pour iPad depuis l'Apple App Store ou AppExchange Mobile.

Outre les éditions indiquées, l'application est disponible pour les organisations activées avec l'API REST.

Éditions

Disponible avec : Salesforce Classic

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

AUTORISATIONS UTILISATEUR

Pour afficher les paramètres de Tableaux de bord mobiles pour iPad :

- Afficher la configuration

Pour modifier les paramètres de Tableaux de bord mobiles pour iPad :

- Personnaliser l'application

INDEX

A

accès 150
accès, contrôle 17
Actifs
    Tableaux de bord 267
Activation 11–14
Activer
    Application Tableaux de bord mobiles pour iPad 470
Activités
    rapports 240
Activités partagées
    rapports, affichage des détails 274
activités, types de rapport personnalisé 275
administrateur 103
affichage des données 153, 167
agrégation
    définition 151
Ancienneté
    requêtes 268
API de données externes 32
Appels SoftPhone
    rapports 272
AppExchange
    Exemples de tableau de bord CRM 442
application 203–204
application admin analytics 205, 207–208
Application connectée 14
application sales wave 20, 22–23, 209–210, 212–213, 216–217, 219–220, 223, 225–227
arrêt 147
Articles
    rapports 280, 283
Articles Salesforce Knowledge
    rapports 280, 283
Autorisations Admin Analytics 205
Autorisations Sales Wave 211

C

calcul de deltas 54
Campagnes
    rapports 244
capture d'écran 169
Centre d'Appels
    rapports 272
champs 26
champs remplaçant les attributs 94
chargement de données externes 31
chargements de données externes 109
clavier 190
clés nulles 45
clés vides 45
Clonage
    tableaux de bord 467
cloner 168
cloner la visualisation 168
Collectes de données de l'explorateur dans la page d'accueil 150
colonnes de dates 28
Compte
    rapports 239
concepteur 2, 171–173, 193
concepteur flex 186
conception 174
conception du flux de données 33
configurateur 225
configuration 34
configuration de l'application Admin Analytics 205
Configuration de la plate-forme Wave Analytics Cloud 10
configurer Sales Wave 211
Connect pour Office
    installation 376
    intégration à Excel 375
Connecteur Wave 103
considérations relatives aux jeux de données 116
considérations relatives aux prédicats 116
Contacts
    Activités partagées, affichage dans des rapports 274
    contacts associés à un événement, affichage dans les rapports 274
    contacts associés à une tâche, affichage dans des rapports 274
    rapports 239
correspondances multiples 45
création 31, 101
création à partir de données externes 105
création avec le générateur de jeu de données 98
création avec un flux de données 32
création d'un jeu de données 32, 98
création d'une application 203–204
création de jeux de données 105
créer des mesures pour des dimensions 57

D

Définition d'un ensemble de données 150
définition d'une perspective 150
démarrage 147
démarrer 36
dépannage 38, 108
Déplacer
    rapports 426
    tableaux de bord 426
description 38, 40, 59, 67, 88, 90
Description de l'utilisateur d'intégration 16
Description de l'utilisateur de sécurité 16
Description de la transformation computeExpression 50
description de la transformation delta 54
description de la transformation dim2mea 57
description des dates 28
description des jeux de données 26, 31, 101
description du flux de données 30
description du générateur de jeux de données 31, 101
designer 175, 187
Devis
    Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis 265
    Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis 266
Didacticiel Wave Analytics 2
dimension
    définition 151
dimensions
    description 24
données 22–23, 226–227
données excel 31, 101, 103
données externes 31, 101, 103, 105, 108–109, 148, 228
données Salesforce 16–17, 31, 101, 103
Dossier
    analyses 398, 400–405
    partage 398, 400–405
    rapports 398, 400–405
    tableau de bord 398, 400–405
Dossiers
    autorisations 458–459
    Partage 397
    rapports 458
    Rapports 397
    tableaux de bord 459
    Tableaux de bord 397

E

E-mail
    rapport 411–412, 414, 416
    tableaux de bord 453
enregistrement 88
enregistrements correspondants 45
enregistrer 168
Ensembles d'autorisations Analytics Cloud Wave Platform 8–9
ensembles d'autorisations pour Wave Analytics 7
ensembles de données 28
Erreur
    rapport obsolète 434
exemple 57, 59, 67, 88, 90
exemple avec dim2mea 57
exemple avec edgemart 59
exemple avec sfdcDigest 67
exemple avec sfdcRegister 88
exemple avec update 90
exemple d'équipe d'opportunité 121
exemple de delta 54
exemple de hiérarchie des rôles 129
exemple de propriété d'enregistrement 116
exemple de sécurité au niveau ligne des données 116
exemple de sécurité au niveau ligne des ensembles de données 116, 121, 129
exemple de sécurité niveau ligne basé sur la propriété d'un enregistrement 129
exemple de sécurité niveau ligne des données Salesforce 121, 129
exemple de syntaxe JSON 54
Exemple de transformation computeExpression 50
exemples de stratégie de sécurité 115
explorateur 152–153, 167, 169, 198, 201
Explorateur 150
exploration des données
    concepts 151
Exportation
    rapports 407–408
exporter en tant qu'image 170
expressions de filtre
    syntaxe 62
extraction de données des ensembles de données 59

F

facettage 181
FAQ
    contrôle d'accès, rapports 457
    données de rapport 432
    erreur, rapport obsolète 434

FAQ *(suite)*
hiérarchie des rôles, ancien nom de rôle dans le rapport 435
limites, rapports 433
Mobile Dashboards pour l'iPad 468
rapports, ancien nom dans la hiérarchie des rôles 435
rapports, contrôle d'accès 457
rapports, erreur de rapport obsolète 434
rapports, limites 433
Fichier 295
fichier de définition du flux de données
exemple avec append 41
exemple avec augment 43
exemple avec filter 60
exemple avec flatten 63
Fichiers
rapports 245
File d'attente des tâches planifiées
affichage 414, 416
File d'attente des tâches prévues
affichage 453
filtre avancé dans une transformation sfdcDigest 76
filtre structuré dans une transformation sfdcDigest 69
filtrer 156
filtres 68–69, 76
Filtres
rapports 380
Flex 187
flux de données 32, 34, 36, 39, 147
flux de données d'intégration de données 30
formule récapitulative personnalisée inter-blocs
exemple 354
Formule récapitulative personnalisée inter-blocs 357
Formule récapitulative personnalisée spécifique au type de rapport 357
Formules
fonctions récapitulatives, présentation 311
fonctions récapitulatives, utilisation 311
PARENTGROUPVAL 311
PREVGROUPVAL 311
rapports 310
rapports joints 347
Formules récapitulatives personnalisées
rapports 310
rapports joints 347

G

générateur de jeu de données 98
Générateur de rapport
ajout et suppression de champs 305
Générateur de rapport *(suite)*
champs récapitulatifs 307
chargement asynchrone 302
chargement de l'aperçu 302
conseils pour la création de graphiques 365
filtrer 380
formules 309
graphiques 362
mise à niveau 379
modification de devises 305
modification de rapports 235
personnalisation de rapports 235
regroupements de champs 301
réorganisation de colonnes 305
sélection conditionnelle 373
tri de colonnes 305
utilisation de champs 305
Générateur de tableau de bord
modification de filtres 444
présentation des filtres 443, 446
génération d'un fichier de métadonnées 108
gestion 28
gestion des tâches 147
graphique 184
Graphiques
combinaison 367
combinaison de petits groupes 370
détails de survol 370
exemples de graphiques de combinaison 368
onglet de mise en forme des graphiques 370
personnalisation des propriétés 362
Groupes de relations
rapports 294

H

Hiérarchie des rôles
rôle, ancien nom dans le rapport 435

I

Idées
rapports 279
Impression
rapports 396
incorporer 192
Instantanés de rapport
à propos de 324
configuration 325
création 325
dépannage 334

Instantanés de rapport *(suite)*
exécution 330
mappage de champs 328
planification 330
terminologie 324
Instantanés de rapports
définition 327
gestion 332
intégration à Salesforce 217
intégration de données
description 24
données externes 24
données Salesforce 24
intégrations 217
intégrer 192

J

jeux de données
création 24
description 24
filtrage 60
types de colonne 24

L

liaison 181
Libre-Service
rapports 268
Licence Analytics Cloud Wave Platform 4, 7, 18, 20
Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Builder 18, 20
Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Explorer 18, 20
Licence d'ensemble d'autorisations Analytics Cloud Wave Platform 7
Licence d'ensemble d'autorisations Builder 18, 20
Licence d'ensemble d'autorisations Explorer 18, 20
licences 4, 7, 18, 20
licences d'ensembles d'autorisations pour Wave Analytics 4
licences d'ensembles d'autorisations utilisateur pour Wave Analytics 18, 20
liens vers les enregistrements Salesforce 198
limitations 78
limitations en données externes 228
limites 26
limites API 228
limites de requêtes 228
limites de stockage de données 228
limites de tâches de flux de données 228
limites des appels d'API 228
liste des autorisations utilisateur 6
Live Agent
rapports 292
sessions 292

M

Masquage
types de rapport 425
menu d'actions rapides 198
mesure
définition 151
mesures
description 24
mise en route 20, 22–23, 205, 207–210, 212–213, 216, 219–220, 223, 225–227
Mobile
FAQ : Mobile Dashboards pour l'iPad 468
modification de l'agrégation 160
modification de l'échelle graphique 162
modification des jeux de données 111
modification des mesures 160
modification du type de graphique 158, 163, 166
modifier les mesures 160

O

objet instance de processus 272
objet noeud d'instance de processus 272
objets remplaçant les attributs 94
obtenir l'URL à partager 169, 201
Onglet Rapports
vue de liste 395
Onglets
rapports 439
opérations 45
Opportunités
création de rapports 254
création de rapports personnalisés 254
Rapport d'opportunités avec des équipes d'opportunité et des produits 262
Rapport sur l'historique des champs d'opportunité 260
Rapport sur l'historique des opportunités 261
Rapport sur les opportunités 256
Rapport sur les opportunités associées à des concurrents 259
Rapport sur les opportunités associées à des devis et à des fichiers PDF de devis 265
Rapport sur les opportunités associées à des devis et des éléments de ligne de devis 266
Rapport sur les opportunités associées à des partenaires 263
Rapport sur les opportunités associées à des produits 263

Opportunités *(suite)*
Rapport sur les opportunités associées à des rôles de contact 257
Rapport sur les opportunités associées à des rôles du contact et des produits 258
Rapport sur les opportunités avec des équipes d'opportunité 261
Rapport sur les tendances d'opportunité 265
rapports 251
rapports personnalisés 251
rapports standard 251
utilisation de rapports 253
utilisation de rapports standard 253
ordre de tri 158

P

Pages Lightning
composants standard 195
paramètres
transformation append 43
transformation filter 61
transformation flatten 66
paramètres de transformation computeExpression 52
Partage
dossiers 398, 400–405
Dossiers 397
rapports 398, 400–405
Rapports 397
tableaux de bord 398, 400–405
Tableaux de bord 397
partager 192
partager un tableau de bord 169, 201
partager une perspective 169, 201
Partenaires
rapports 294
permuter la position des tableaux 160
Personnalisation
rapports 299
personnalisations 217
perspective 153, 167–168
perspective épinglée 179
Pistes
rapports 250
plage 28
Planification d'un rapport
rapport 415
Planification de rapports
rapport 415
Planification de rapports *(suite)*
supprimer 415
Planifier
afficher 414
changer 414
rapport 414, 416
supprimer 414
prédicats 116
Présentation
Rapports et tableaux de bord Salesforce 232
Présentation de page
graphiques de rapport 418–419, 421–424
Prévisions
rapports 276
type de rapport personnalisé 276
Prévisions personnalisables
rapports 249
processus 149
Processus de configuration 103
Produits
rapports 267
profil utilisateur 16
Programme
actualisation du tableau de bord 453

R

Raccourcis clavier de tableau de bord Wave 191
rapports
contrôle d'accès 457
Rapports
à propos de 439
Activités partagées, affichage 274
afficher les détails 372
ajout de blocs 349
ajout de types de rapport 346
ajout et suppression de champs 305
amélioration des performances d'un rapport 434
analyses 323
annulation de la planification 415
Aperçu 232, 427
blocs 349, 351, 353
blocs de rapport 345, 353
champs de compartiment 337
champs récapitulatifs 307
choix du format d'un rapport 297
compartimentage, liste de sélection 341–342
compartimentage, numérique 339–340
compartimentage, texte 343, 345
conseils sur les formules récapitulatives personnalisées 313

Rapports *(suite)*
création 299
création avec l'assistant de rapport 300
création de filtres croisés 384
création de graphiques 362
décompte d'enregistrements 352
définitions de filtres 381
dépannage 431
déplacement des blocs 351
déplacer 426
données 432
e-mail 411–412, 414, 416
élaboration 233
enregistrement 315
épinglage des dossiers 425
erreur, rapport obsolète 434
événements, affichage de contacts multiples associés 274
exécuter 393
exécution 393
exemple de filtres croisés 385–386
exemple de limite de lignes 387
exemples de graphiques de combinaison 368
exportation 407
Exportation 408
exportation en arrière-plan 409–410
fichiers 245
file d'attente des tâches planifiées 414, 416
filtres 380
filtres croisés 383, 387
filtres de champ 389, 391
fonctions récapitulatives, présentation 311
fonctions récapitulatives, utilisation 311
format de rapport joint 345, 353
format joint 347
formules 309–310
formules récapitulatives personnalisées et rapports joints 357
générateur de rapport 303
glisser et déposer 426
graphiques 418–419, 421–424
graphiques de combinaison 367
historique des approbations 272
historiques 259, 315–323
Impression 396
liaisons externes 383, 387
limitation des résultats 374
limites 433
lire 393
logique de filtrage 381
masquer les détails 372

Rapports *(suite)*
mise à niveau du générateur de rapport 379
modification de devises 305
modification de rapports 235
nom de rôle, ancien 435
nommage de blocs 351
Notifications 417
onglet 439
onglet de mise en forme des graphiques 370
Opportunité 259, 315–321, 323
options personnalisées 436
organiser 424, 461
PARENTGROUPVAL 311
partagé publiquement 315
partager 396
partenaires 294
personnalisation 299
personnalisation de rapports 235
planification 411–412, 414–416
présentation 439
présentation de page d'enregistrement 418–419, 421–424
PREVGROUPVAL 311
propriétés des graphiques 362
rapport sur les exceptions 383, 387
rapports joints 297
rapports matriciels 297
rapports récapitulatifs 297
rapports tabulaires 297
rapports tabulaires dans les tableaux de bord 374
recherche 394
regroupement 345, 353
regroupements de champs 301
renommage de blocs 351
réorganisation de colonnes 305
réorganisation des blocs 351
Requête 322
Salesforce CRM Content 245
Salesforce Knowledge 280, 283
Salesforce Knowledge, champs 284
sélection conditionnelle 373
sélection d'un type de rapport 237
sous-total des résultats 308
suppression 315, 427
suppression de blocs 353
tâches, affichage de contacts multiples associés 274
tendances 259, 315–323
tri de colonnes 305
type de rapport principal 345, 347, 353
types de filtre 381

Rapports *(suite)*
types de rapport standard 358
utilisation de 436
utilisation de blocs 349
utilisation de champs 305
Rapports et tableaux de bord Salesforce
Présentation 232
Rapports Historique des approbations
création 272
rapports joints
exemples 354
Rapports joints
formules récapitulatives personnalisées 347
formules récapitulatives personnalisées inter-blocs 347
rapports sur les activités 275
Recherche 295
regrouper par 154
remplacements de métadonnées de champ 76
replanification 39, 147
Réponses
rapports 271
Report 295
requêtes 228
Requêtes
rapports 268

S

Salesforce CRM Content
rapports 245
Salesforce Knowledge
rapports 280, 283–284
sauvegarder une visualisation 168
sécurité 15
sécurité au niveau de l'objet 16
sécurité au niveau de la ligne
exemple, détermination 118
sécurité au niveau du champ 16
sécurité des données Salesforce 16
sécurité niveau ligne des ensembles de données 115
sécurité sur les ensembles de données 115
Session Live Agent
rapports 292
Solutions
Tableaux de bord 268
Sommaire
rapports 439
stockage des données 228
Suppression
rapports 427
Suppression *(suite)*
tableaux de bord 462
suppression des jeux de données 114
surveillance 38
surveillance à l'exécution 38
surveillance des chargements 109
surveillance des données 38, 109
syntaxe JSON 57, 59, 67, 88, 90
Syntaxe JSON de la transformation computeExpression 50

T

tableau 184–185
tableau de bord 171–175, 186–187, 190, 193
Tableau de bord
présentation 462
Tableau de comparaison 187
Tableaux
Reportez-vous à Rapports 439
Tableaux de bord
activer l'accès mobile 470
actualisation des données 453
affichage 467
affichage de listes de tableaux de bord 469
application des filtres 445
classic 441
clonage 467
configuration de tableaux de bord dynamiques 450
Création 441
déplacer 426
e-mail 453
élaboration 440
exécuter 452
Exemples de tableau de bord CRM sur AppExchange 442
FAQ : Mobile Dashboards pour l'iPad 468
file d'attente des tâches prévues 453
glisser et déposer 426
impression 461
lire 452
modification de filtres 444
partager 455
planifier l'actualisation 453
présentation 466
présentation des filtres 443, 446
recherche 394
suppression 462
tableaux de bord dynamiques 447
utilisateur actuel, sélection 451
tableaux de bord admin analytics 207

Tableaux de bord dynamiques
configuration 450
Tableaux de bord mobiles pour iPad
paramètres 470
Tâches
contacts multiples associés à une page, affichage 274
rapports, affichage de contacts multiples associés à une tâche 274
tâches de flux de données 38, 147, 228
Territoires
rapports 270
transformation append
description 41
exemple 41
paramètres 43
syntaxe JSON 41
transformation augment
description 43
exemple 43
syntaxe JSON 43
transformation delta 54, 56
transformation dim2mea 57–58
transformation edgemart 59–60
transformation filter
description 60
exemple 60
paramètres 61
syntaxe d'expression de filtre 62
syntaxe JSON 60
transformation flatten
description 63
exemple 63
paramètres 66
syntaxe JSON 63
transformation Flatten 129
transformation sfdcDigest 67–68, 76, 78, 81
transformation sfdcRegister 88–89
transformation update 90, 92
transformations
transformation append 41
transformation augment 43
transformation filter 60
transformation flatten 63
Type de rapport personnalisé
Salesforce Knowledge 281
type de rapport principal
modification 347
Types d'article Salesforce Knowledge
rapports 280
Types d'articles
rapports 280
types de colonne
Date 24
Numérique 24
Texte 24
Types de rapport
masquage 425
Types de rapport personnalisé
historique des approbations 272
instance de processus 272
prévision 276

U

Utilisateurs
rapports 242
utilisation dans la sécurité au niveau de la ligne 129
utiliser l'historique 165

V

valeurs numériques 28
visualisation 151
visualiseur SAQL 167
Vue de liste
Personnaliser 395
Rapports 395
Tableaux de bord 395
Vues personnalisées
filtres de champ 389, 391

W

Wave Analytics Trailhead 2
Wave Mobile 14
Wave pour communautés 12
widget 184–185
widget case 183
widget conteneur 183
widget de liaison 183
widget graphique 179
widget numérique 177