

	Domaine	Outils & Dispositifs	Finalité SIC / Théorique	Indicateurs de Contrôle (KPIs)
	Moyens de communication	Outils & Dispositifs	Finalité SIC / Théorique	Indicateurs de Contrôle (KPIs)
	Descendants (Top-down)	Magazine - billet	Transmission des savoirs et de la "Promesse" (D'Almeida).	Taux de complétion des modules, Score moyen aux quiz.
		WebTV / Podcasts d'entreprise	Humanisation du "Récit" de la direction par la voix/vidéo.	Nombre d'écoutes uniques, Temps moyen de visionnage.
	Transversal / Collaboratif	Repas - événements - team building - Gemba Walks (Tournées de terrain)	Information des populations déconnectées ("Surface" physique).	Taux de mémorisation des messages flash.
		Espaces de Co-working / Zones de silence	Configuration spatiale de la "Conversation" (Proxémie).	Taux d'occupation
		Réseaux Sociaux d'Entreprise (Viva Engage, Slack, whatsapp...)	Création de communautés de pratique horizontales.	Indice de centralité (Graphe des réseaux), Taux d'engagement.
	Relationnel	FAQ techniques - légale - production	Rencontre physique entre le "Texte" (Direction) et le "Site" (Opérateurs).	Taux de transformation idée/projet, ROI des idées implémentées.
		Entretiens individuels et collectifs	Création de rendez-vous pour renforcer l'identité.	Nombre de problèmes résolus en direct, Fréquence des visites.
		Application de l'entreprise	Créer un espace de travail numérisé et fournir toutes les ressources	Taux de connexion
	Marketing	Outils & Dispositifs	Finalité SIC / Théorique	Indicateurs de Contrôle (KPIs)
	Audit marketing -> croissance financière	Marketing Automation (Hubspot, Marketo)	Industrialisation de la relation client par le scénario.	Lead Scoring, Taux de conversion MQL vers SQL.
		SEO / SEM (Search Engine Optimization)	Visibilité de la "Surface" numérique de l'organisation.	Position moyenne sur mots-clés, Trafic organique.
		Outils d'AB Testing (Optimizely - meta business)	Optimisation de la performativité des interfaces.	Taux de clic (CTR), Taux de rebond (Bounce rate).
	Vente / Distribution	Sales Enablement (Highspot, Seismic)	Alignement du discours commercial sur le "Récit" de marque.	Taux d'utilisation des contenus par les sales, Win rate.
		PIM (Product Information Management)	Cohérence du "Texte" produit sur tous les canaux (Omnicanal).	Time-to-market, Taux de retour produit (lié à l'info erronée).
		Social Selling (LinkedIn Sales Navigator)	Utilisation du capital social individuel pour le profit collectif.	Social Selling Index (SSI), Nombre de RDV générés via réseaux.
	Réputation	Plateformes de Review Management (Trustpilot)	Gestion de la "Promesse" à travers le retour d'expérience.	Note moyenne (Star rating), Taux de réponse aux avis négatifs.
		Outils de veille (Meltwater, Visibrain)	Écoute de la "Conversation" globale sur la marque.	Part de voix (SOV), Sentiment Analysis (Positif/Négatif).
	Domaine Productivité	Outils & Dispositifs	Finalité SIC / Théorique	Indicateurs de Contrôle (KPIs)
	Performance Humaine	Objectif journalier - tableau de bord	Permettre la mise en lumière des missions à prioriser	Taux de complétion
		Gestion des stocks et amélioration de la maintenance des équipements	Éviter les pertes de temps liées à la maintenance tardive des équipements	Taux de fonctionnement des équipements
		Aménagement des espaces	Offrir des espaces physiques pour favoriser la sociabilisation	Taux d'occupation et rapport au lieu
	Climat & Bien-être	Avantages (chutes et équipements en libre accès, cantine, chèque cadeau, primes de productivité...)	Valorisation des salariés à travers des avantages de confort et financier	Indice de satisfaction
		Création d'un nouveau service	Restructurer la systémique pour corriger les dysfonctionnements	Notes RH
	Structuration	Partenariat avec des lycées professionnels	Formation et montée en compétences	Audit de compétences interne
		Restructurer la gouvernance (<i>mettre en place un système d'information participatif, déléguatif... à voir en fonction du besoin</i>)	Agir sur la hiérarchie	Type de management
	Gouvernance			