

PRÉSIDENT ET CEO

Président & CEO

MARGE

Plus l'entreprise est grande, plus elle sert de marchés, plus son portefeuille de produits est large et, paradoxalement, moins les responsabilités directes du Président semblent nombreuses.

Cela peut sembler une affirmation provocatrice, mais très souvent c'est exactement ainsi que cela fonctionne.

Quand on regarde une grande multinationale de l'extérieur, on a tendance à imaginer le Président comme le commandant absolu du navire. En réalité, dans les entreprises modernes, le Président représente souvent l'autorité institutionnelle, la continuité, et la relation avec le Conseil d'administration et les actionnaires.

Celui qui marche réellement sur le champ de bataille chaque matin est quelqu'un d'autre : le CEO.

Le CEO est celui qui doit livrer des résultats.

Le CEO est celui qui doit expliquer pourquoi les ventes progressent ou reculent.

Le CEO est celui qui doit justifier une perte de part de marché.

Le CEO est celui qui doit affronter les grèves, les crises industrielles, les rappels de produits, les erreurs stratégiques et les changements d'organisation.

En bref, le CEO vit sous une surveillance constante.

Chaque trimestre apporte un jugement.

Chaque année apporte une évaluation.

Chaque décision a un prix.

Quand les choses vont bien, le mérite est partagé.

Quand les choses vont mal, la responsabilité atterrit généralement sur un seul bureau.

Celui du CEO.

Le Président, lui, occupe un territoire plus sophistiqué.

Le Président participe aux décisions stratégiques.

Le Président contribue à définir la direction.

Le Président influence les priorités.

Le Président dialogue avec les actionnaires.

Le Président construit des relations.

Le Président gère les équilibres et les structures de pouvoir.

Pourtant le Président apparaît rarement en première ligne opérationnelle.

C'est un rôle bâti davantage sur l'influence que sur l'exécution.

Davantage sur l'orientation que sur la responsabilité directe.

Davantage sur le pouvoir que sur l'exposition.

Pour cette raison, dans les grandes entreprises, la relation entre le Président et le CEO est l'une des dynamiques les plus délicates de tout le système.

Sur le papier, ils apparaissent comme des alliés.

En réalité, ils servent souvent des besoins différents.

Le Président veut protéger l'institution.

Le CEO doit protéger la performance.

Le Président pense en termes de stabilité.

Le CEO pense en termes de résultats.

Le Président peut attendre.

Le CEO doit répondre immédiatement.

Quand les deux rôles sont alignés, l'organisation devient plus forte.

Quand le conflit émerge, l'entreprise entière ressent rapidement la tension.

Les dirigeants ne savent plus qui suivre.

Les priorités deviennent floues.

Les décisions ralentissent.

La politique interne commence à remplacer la compétition sur le marché.

Et très souvent, c'est le CEO qui finit par en payer le prix.

Pour une raison très simple.

Un Conseil d'administration peut remplacer un CEO en quelques minutes.

Remplacer un Président est bien plus compliqué.

Voilà pourquoi le CEO d'une grande entreprise occupe une position unique.

Le CEO porte d'énormes responsabilités.

Le CEO dirige des milliers de personnes.

Le CEO déplace des milliards de dollars.

Le CEO prend des décisions qui influencent des marchés entiers.

Et pourtant, la position est toujours temporaire.

Un jour le CEO peut être célébré comme l'architecte du succès.

Quelques trimestres plus tard, le même CEO peut devenir la principale explication des problèmes de l'entreprise.

Le Président, pendant ce temps, représente souvent la mémoire et la continuité du système.

L'un exécute.

L'autre supervise.

L'un court.

L'autre regarde.

L'un livre des résultats.

L'autre protège le pouvoir.

Et c'est à l'intérieur de cet équilibre fragile que devient claire l'une des vérités les moins discutées de la direction d'entreprise :

dans les grandes entreprises, le pouvoir et la responsabilité ne siègent pas toujours dans le même bureau.



Ferdinando Frega

Ferdinando Frega — BLADEFREGA · GilletteNarrative · Nous ne vendons pas de livres. Nous construisons des relations.