

LE POINT DE VUE DU GERANT

FEVRIER 2019

Les derniers mois auront été marqués par le feuilleton judiciaire lié à Carlos Ghosn, l'ancien PDG de Renault. En vertu de la présomption d'innocence, cette lettre n'est pas destinée à se prononcer sur les éléments juridiques qui lui sont reprochés, mais uniquement à se pencher sur la rémunération des PDG, puisque celle de M. Ghosn fait polémique depuis de nombreuses années et n'a peut-être pas été étrangère au début de sa chute.

M. Ghosn aurait touché environ 13 millions d'euros de rémunération fixe et variable en 2017. Ce chiffre s'explique en partie par le cumul de mandats de PDG de Renault, de Président de Nissan et Président de l'alliance Renault-Nissan-Mitsubishi. Ce montant qui peut donner le vertige a maintes fois suscité des remous en France et au Japon. L'ancien Premier Ministre japonais, M. Naoto Kan s'était dès 2010 publiquement interrogé sur la raison de ce salaire aussi élevé (alors environ 8 millions d'euros au titre de Président de Nissan).

Si le monde s'est globalisé et que la compétition s'est de plus en plus mondialisée, il ressort de cette expérience que les modes de pensées restent locaux. Ainsi, par exemple, la remarque du premier ministre japonais s'était effectuée dans un contexte où M. Ghosn avait touché une rémunération environ 7 fois supérieure à celle du Président de Toyota. Aux Etats-Unis, le mode de pensée est radicalement différent et la rémunération n'est ni taboue, ni jalouée. Ainsi, la rémunération de M. Ghosn fait même pale figure à comparer aux 150 millions de dollars touchés l'an dernier par Elon Musk chez Tesla. De même, la rémunération de M. Ghosn est en deçà des 25 millions de dollars de Mme Barra à la tête de General Motors, une société qui n'a pourtant pas connu de réussite particulière. Finalement, l'erreur de M. Ghosn aura peut-être été de refuser l'offre de l'ancien Président B. Obama qui l'avait invité à venir prendre les commandes de la marque de Detroit. Dans un monde toujours plus intégré, il serait peut-être utile que l'Europe tienne compte des rémunérations outre-Atlantique afin de rester compétitive.

L'autre erreur de M. Ghosn aura sans doute été de ne pas respecter le vote de l'assemblée générale des actionnaires. En 2016, cette dernière avait à 54% rejeté la résolution sur sa rémunération d'environ 7 millions d'euros obtenue chez Renault au titre de l'année précédente. A l'époque, à l'issue de l'assemblée, le conseil d'administration avait maintenu le salaire du PDG, justifiant cette décision au vu des bons résultats.

Pour finir, une des clés est peut-être justement de plus lier les rémunérations sur les résultats obtenus sur le long terme afin de s'assurer l'alignement d'intérêts des dirigeants sur ceux de leurs actionnaires. C'est par exemple ce que M. Marchionne, l'ancien PDG de Ferrari avait négocié. Ce dernier touchait un salaire annuel forfaitaire de 1 euro symbolique en contrepartie de juteuses perspectives de bonus en cas d'atteinte d'objectifs à 3 et 5 ans. Pour M. Ghosn également, la rémunération était en grande partie le fruit de stock-options qui s'étaient appréciées du fait du redressement de Renault et surtout de Nissan qu'il avait sortie d'un état proche de la faillite.

GÉRANT
David DEHACHE

