Kit CTO : devenez un leader stratégique

4 outils indispensables pour devenir un CTO leader

SINCE 2020
HONES
HANDCRAFTING TECHNOLOGY

Kit CTO : devenez un leader stratégique

Vous avez construit une équipe, livré des features, tenu les délais.
Mais plus la boîte grandit, plus votre rôle change.
Et ce qui faisait votre force hier peut devenir un point de friction demain.

👉 Ce kit a été conçu pour vous aider à prendre du recul sur votre rôle, et mieux naviguer la transition de l'expert tech au leader stratégique.

Vous y trouverez 4 ressources conçues pour vous accompagner dans les phases clés :

1. L'évolution du rôle de CTO en startup.
→ Comprendre comment vos responsabilités évoluent à chaque étape de croissance.

2. Les 5 clés à maîtriser pour devenir un CTO stratège.
→ Identifier ce qui peut freiner votre impact – et prendre la bonne direction pour évoluer

3. Ce que votre board attend de vous (sans forcément l'exprimer).
→ Anticiper les attentes des dirigeants pour mieux vous positionner dans les décisions stratégiques.

4. La grille de maturité du CTO
→ Un outil clair pour faire le point sur votre posture, votre périmètre, et vos prochaines étapes d'évolution.

Ce kit est un point d'appui pour mieux piloter votre évolution, et remettre votre vision technique au centre de la trajectoire de l'entreprise.

Bonne lecture !

L'évolution du rôle de CTO en entreprise

En tant que CTO, êtes-vous aligné avec l'étape de développement de votre entreprise ?
A chaque étape de scale, le rôle de CTO évolue et il n'est pas toujours évident d'en saisir toutes les nuances.
Nous avons détaillé pour vous l'évolution du rôle de CTO en entreprise, pour mieux comprendre le changement de positionnement à chaque étape.

1. Le CTO Expert Tech : essentiel au lancement



70%
Oppérationnel



20%
Management



10%
Vision business

En early stage (Pre-Seed → Seed → Series A), l'entreprise a besoin d'un **CTO doer :**

- Il code, choisit les architectures, pose les bases du produit.
- Il monte l'équipe tech et gère l'opérationnel de A à Z.

Objectif
Construire vite et efficacement.

Risque
Difficulté à prendre du recul ou à adopter une posture stratégique quand l'entreprise grandit.

2. Le CTO Manager : celui qui organise et structure



20%
Oppérationnel



50%
Management



30%
Vision business

À mesure que l'entreprise progresse (Series A → Scale), le CTO devient un **chef d'orchestre** :

- Il structure l'équipe et les processus (delivery, sécurité, qualité)
- Il fluidifie les liens entre tech, produit et business.

Objectif
Organiser et stabiliser pour absorber la croissance sans friction.

Risque
Rester bloqué dans l'exécution et difficulté à s'imposer comme leader stratégique auprès du board.

3. Le CTO Leader : stratégie et business



30%
Management



70%
Vision business

En phase de scale avancée (Scale → Internationalisation → M&A/IPO), il devient stratégique

- Défend les budgets devant les investisseurs
- Aligne roadmap tech et enjeux business
- Transforme la tech en actif de valeur, pas en boîte noire.

Objectif
Maximiser la valeur de la tech dans une logique long terme de scalabilité.

Risque
Vouloir garder un œil sur tout.
Le CTO doit déléguer à un VP Engineering solide.

Souvent recrutés pour votre **expertise tech**, un premier CTO dans une entreprise doit rapidement endosser un rôle de manager ou de stratège.

Les freins fréquents :

- Peu d'appétence pour le management ou la gestion budgétaire
- Difficulté à dialoguer avec le board ou les investisseurs
- Rôle initial souvent incompatible avec les attentes futures

A vous de jouer !
Selon vous, aujourd'hui, à quelle étape d'évolution êtes-vous ?

HONES
HANDCRAFTING TECHNOLOGY

La grille de maturité d'un CTO : êtes-vous au bon niveau pour scaler ?

En tant que CTO, votre rôle évolue avec la croissance de l'entreprise. Pour vous situer et progresser vers un leadership stratégique, voici une grille pour évaluer votre maturité et identifier rapidement vos prochains points d'évolution.

	🛠️ Expert Tech	👥 Manager d'Équipe	🧠 Leader Stratégique	Points clés pour évoluer
Rôle dans l'entreprise	Codeur senior + architecte	Chef d'orchestre du delivery	Pilier du COMEX	**Quitter le code pour monter sur de la stratégie**
Focus quotidien	Stack, bugs, features	Organisation, équipe, process	Arbitrages stratégiques, roadmap long terme	**Passer du code à la coordination**
Positionnement interne	"Monsieur Tech", isolé	Interface entre équipes	Acteur business à part entière	**Travailler sa communication vers produit, RH, finance**
Vision roadmap	Court terme (sprints, features)	3-6 mois, backlog structuré	12-24 mois, alignement produit/tech/biz	**Adopter une roadmap hybride : technique + business**
Architecture & stack	Solide mais court-termiste	Début de dette technique	Stack scalable, documentée	**Mener une refonte ciblée, instaurer des rituels d'archi**
Gestion des talents	Recrutement cloné, intuitif	Structuration de l'équipe	Structuration des filières de leadership	**Formaliser les rôles, mettre en place des "tracks" internes**
KPI pilotés	Taux de bugs, vélocité	SLA, vélocité équipe	Coût tech/ARR, time-to-market	**Passer de l'opérationnel à la performance business**
Relation avec le COMEX	Absente ou minimale	Présence ponctuelle	Présence stratégique et régulière	**Se faire coacher, apprendre à vulgariser les enjeux tech**
Crises tech	Réactions en urgence	Plans d'action post-crise	Risques anticipés, buffers intégrés	**Installer des rituels de gestion de risque tech**

Entourez les cases qui correspondent à votre niveau pour chaque axe.

Les 5 clés à maîtriser pour devenir un CTO leader

Pour être un CTO stratège, il ne suffit pas d'être un expert technique. Un bon CTO est avant tout un décideur stratégique, un allié business, et un leader d'influence.
Voici les 5 compétences clés à maîtriser pour évoluer de technicien à leader stratégique.

1. Rendre la roadmap tech lisible pour le COMEX

- **Communiquez clairement :** La roadmap tech doit parler aux décideurs. Utilisez un langage orienté impact business, pas uniquement technique.
- **Anticipez les arbitrages :** Formalisez la stratégie pour que le COMEX puisse la challenger.
- **Synthétisez l'essentiel :** La roadmap ne doit pas rester dans votre tête. Elle doit être formalisée et partagée pour être compréhensible et validée.



Le bon réflexe : Réaliser une roadmap produit tech claire, alignée avec les priorités business, et lisible par tous.

2. Déléguer pour se concentrer sur la stratégie

- **Répartissez la charge** : Arrêtez de tout porter sur vos épaules. Confiez la gestion opérationnelle aux bons relais pour dégager du temps stratégique.
- **Créez des rituels d'autonomie** : Mettez en place des pratiques d'équipe (daily, rétrospective) qui permettent de gérer l'opérationnel sans vous.
- **Respiration stratégique** : Prenez du recul pour réfléchir aux grandes orientations, plutôt que de résoudre les problèmes du quotidien.



Le bon réflexe : Libérer du temps pour penser la stratégie plutôt que d'être en permanence dans le feu de l'action.

3. Prendre sa place au COMEX et parler business

- **Défendez vos choix avec des KPIs** : Présentez les impacts des décisions tech en termes de ROI, de scalabilité ou d'optimisation des coûts.
- **Adoptez une posture de stratège :** Parlez moins de stack technique, plus de résultats concrets.
- **Influencez les arbitrages** : Au lieu de subir les discussions budgétaires, proposez des choix rationnels basés sur des données tangibles.



Le bon réflexe : Prendre votre place comme un véritable décideur, pas juste un chef de l'équipe tech.

4. Sortir la tech de son enclave

- **Connectez la tech aux enjeux produit et business** : Vos décisions doivent être discutées en amont avec les autres fonctions.
- **Désilotez les équipes** : Favorisez les projets transverses qui impliquent le produit, le marketing et les opérations.
- **Accompagnez le changement :** Un bon CTO implique ses équipes dans la vision stratégique pour garantir leur engagement.



Le bon réflexe : Construire une culture de collaboration entre la tech et le business pour éviter les silos.

5. Rendre le budget tech lisible et aligné avec la stratégie business

- **Traduisez le coût en valeur :** Chaque ligne budgétaire doit justifier son impact business.
- **Maîtrisez vos investissements :** Justifiez les projets coûteux par des gains clairs en efficacité, scalabilité ou business.
- **Éduquez sur la valeur de la tech :** Faites comprendre aux décideurs que le budget tech n'est pas un coût mais un levier de performance.



Le bon réflexe : Présenter le budget tech comme une stratégie d'investissement, pas une simple dépense.

Ces 5 clés ne sont pas des injonctions, mais des leviers pour sortir de l'opérationnel et devenir un leader stratégique.

Un CTO qui sait défendre sa vision, prendre sa place dans la stratégie d'entreprise et construire des ponts avec le business est un game-changer pour la croissance de la boîte.

Avec le bon accompagnement, vous passerez du rôle de gestionnaire technique à celui de décideur stratégique.

SINCE 2020
HONES
HANDCRAFTING TECHNOLOGY

Ce que votre board attend de vous en tant que CTO (et qu'il n'ose pas vous dire)

Le board attend d'un CTO qu'il :

- comprenne la stratégie, pas seulement la stack
- parle le langage du ROI, pas celui des specs
- prenne des décisions, rassure, incarne
- sache dire non… et surtout dire pourquoi

Sauf que ce cap, tous les CTO ne l'ont pas encore franchi.

Ce n'est pas une question de compétences. C'est une question de posture, de cadrage, de sparring.

1. Comprendre le business pour de vrai.

Objectifs, KPIs, enjeux marché : un bon CTO ne peut plus se cacher derrière le code.

Il doit comprendre comment la boîte gagne de l'argent — et comment la tech y contribue.

Pas d'impact business = pas de crédibilité.

2. Savoir défendre son point de vue.

En board, ce n'est pas celui qui parle le plus fort qui gagne. C'est celui qui parle juste.

Le CTO doit savoir dire non, justifier ses choix, et challenger la vision si besoin.

Vous devez devenir un copilote pour le board.

3. Faire le lien entre tech et stratégie.

"On a migré vers X pour Y" → OK ?
"On a fait ce choix pour accélérer la croissance de 20%" → Bien mieux.

Le board attend une ligne claire entre les choix techniques et les objectifs business.

4. Être capable de faire le bilan et d'ajuster.

Rien ne se passe comme prévu. Faire une erreur n'est pas grave.
Ne pas en tirer de leçons, si.

Le CTO doit initier les rétros, piloter l'amélioration continue, et documenter les apprentissages.

5. Manager et faire grandir l'équipe.

Un bon leader ne code pas à la place des autres.
Il les rend meilleurs.

Le board veut une équipe solide, autonome, bien structurée. Pas un CTO pompier qui éteint les feux lui-même.

6. Casser les silos.

La tech, isolée dans son coin, c'est un risque.
Le CTO doit jouer collectif : produit, sales, marketing, ops…

Un bon CTO fluidifie la communication et crée des ponts.

7. Parler le langage du ROI.

"Refacto", "monolithique", "CI/CD" : c'est du bruit si personne ne comprend à quoi ça sert.

Le board veut des décisions claires, chiffrées, orientées retour sur investissement.

8. Avoir une vision globale.

Un CTO n'est pas "juste" le garant de la qualité du code.
Il doit voir toute la chaîne de valeur.

Organisation, go-to-market, priorisation : plus il sort de la tech, plus il devient stratégique.

Un CTO qui reste dans sa zone de confort technique = un CTO remplaçable.
Ce que votre board attend, c'est un leader stratégique : celui qui parle ROI, challenge les décisions, structure les équipes, et aligne la tech sur le business.

SINCE 2020
HONES
HANDCRAFTING TECHNOLOGY

Le coaching selon Hones : passez d'expert à CTO leader

Pourquoi faire appel à un coach Hones ?

Prendre un mentor, c'est prendre du recul, clarifier vos décisions et gagner en impact.

3 formats de coaching en fonction de vos enjeux

1. Coaching individuel

Un moment dédié pour prendre du recul, mieux se connaître, et avancer plus sereinement.

- Travail en profondeur sur la posture, les schémas mentaux et la dynamique d'équipe
- **Accompagnement flexible** selon le besoin, à distance
- Animé par des **coachs certifiés**, familiers des environnements **tech à haute intensité**

2. Sparing partner

Un sparring partner expérimenté pour gagner en impact, en leadership et prendre de la hauteur.

- Sessions régulières sur 3 mois avec un **ancien CTO de scale-up**
- Travail sur des **situations concrètes** : relation COMEX, pilotage, arbitrages clés
- Outils, feedbacks et confrontation bienveillante pour **monter en puissance rapidement**

3. Coaching d'équipe dirigeante

Un accompagnement collectif pour réactiver la coopération au sommet.

- Atelier de **réalignement des rôles et des visions** + cycles de coaching sur 3 à 6 mois
- Définition claire des zones de responsabilité et des modes de fonctionnement
- Objectif : un **COMEX ou une équipe produit-tech qui tire enfin dans le même sens**

✓ Un leadership tech plus solide.
✓ Un COMEX plus aligné.
✓ Une exécution plus fluide.

Nos coachs

Jean-Marc

Certifié Executive Coach HEC,
Ex CTO blablacar

Avec plus de 8 années à diriger des équipes tech à grande échelle, notamment chez BlablaCar, Jean Marc connait la réalité des enjeux d'un CTO face au COMEX.
Son pragmatisme et sa pédagogie lui permettent d'accompagner au mieux les différents profils de C-Level pour les faire évoluer.

Aurélien

Coach CTO, expert IA

Avec plus de 10 ans d'expérience dans la tech, dont 7 ans en tant que mentor, Aurélien a accompagné grands groupes et start-up à se développer. Aujourd'hui spécialisé en IA générative, il sait mettre son expérience au service des CTOs, pour les former aux meilleures pratiques actuelles.

SINCE 2020
HONES
HANDCRAFTING TECHNOLOGY

Bravo d'être allé jusqu'au bout !

Ce kit vous a permis d'explorer les clés pour faire évoluer votre rôle de CTO :

- De l'opérationnel vers le stratégique
- De l'expertise technique vers la vision business
- Du pilotage quotidien vers l'alignement avec le COMEX

Votre rôle est essentiel pour transformer la tech en levier de croissance.

Vous avez maintenant en main des repères pour prendre de la hauteur et piloter plus sereinement.

Vous souhaitez aller plus loin ?

Chez Hones, nous accompagnons les CTO de startups et scale-ups à renforcer leur posture de leader stratégique.
En tant que task force externalisée, nous intervenons rapidement pour vous aider à structurer votre approche, prendre des décisions clés et aligner votre vision tech sur les enjeux business.

Découvrez notre offre de coaching CTO

Profitez d'un accompagnement personnalisé avec des CTOs de scaleups en activité, pour accélérer votre montée en compétence et sécuriser votre impact au sein de l'entreprise.

👉 Je découvre le coaching adaptée à mon profil CTO



Joachim Fourquet
CEO et cofondateur
Hones



Matthieu Sénéchal
CTO et co-fondateur
Hones

Merci pour votre lecture, et à bientôt !
L'équipe Hones