

Les leçons d'un an d'entrepreneuriat après le salariat chez Google

Le choix de carrière entre entrepreneuriat et salariat est souvent binaire, avec ses aprioris et ses légendes. Rémy Bendayan a passé quatre ans chez Google avant de fonder datashake. Il délivre ainsi les leçons tirées de son passage de salarié d'une des entreprises les plus convoitées, à jeune entrepreneur.

Temps de lecture : minute

17 novembre 2020

Republication d'un article du 29 juin 2020.

Lorsqu'en 2018, Anthony et moi avons décidé de quitter notre confort chez Google pour se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, les avis divergeaient sur notre choix et la réflexion ne fut pas simple. Aujourd'hui, une des questions que l'on me pose le plus souvent est "regrettes-tu d'avoir quitté Google ?". La réponse reste toujours la même : "pas une seule seconde".

Nous avons passé près de quatre ans chez Google, d'abord au siège européen à Dublin, puis à Paris. Notre travail consistait à orienter la stratégie des annonceurs français sur la plateforme publicitaire Google Ads. Google est sans aucun doute l'une des entreprises qui reçoit le plus de CVs par an. Les candidats y postulent pour son mode de travail iconique, auquel nous avons goûté : horaires très flexibles, restauration gratuite et de qualité, salaire confortable, dentiste sur place, salle de sport, transparence interne... L'entreprise constitue l'archétype de l'endroit idéal où devenir salarié. Mais après quelques années là bas, mon

ami Anthony et moi voulions mettre en oeuvre le rêve d'entrepreneuriat que l'on avait en tête depuis un moment. Nous quittons une entreprise de référence pour le saut dans l'inconnu et créer datashake, afin de conseiller les entreprises dans leur stratégie en marketing digital.

Une fois la décision prise, les premiers mois en tant que chefs d'entreprise ont été rudes, comme on nous l'avait prédit. Nous avons vécu tous les mythes d'une startup naissante : le casse-tête du nom, les nuits blanches des premières semaines, le stress des premiers recrutements, la gestion des premiers annonceurs, les décisions stratégiques, les premiers rendez-vous en clientèle... En un rien de temps, nous étions passés d'un cocon agréable et structuré à un environnement où tout restait à faire. Mais maintenant que notre société existe depuis un peu plus d'un an, nous avons le recul pour pouvoir établir un premier bilan.

Explorer ses compétences

La création de notre société nous a permis de développer de nombreuses compétences encore inconnues lorsque nous étions chez Google comme la gestion de la trésorerie, le recrutement et la gestion des employés ou encore la mise en place d'une stratégie de communication pour entrer sur un marché mature. En un an, nous avons tellement appris que le pari entrepreneurial est déjà gagnant sur le plan des compétences acquises. Au-delà de ce que l'on a pu apprendre, nous avons aussi développé notre réseau personnel, et étendu le niveau d'expérience de nos interlocuteurs. Cela nous a ainsi permis de gagner en maturité et en capacités relationnelles.

En un an, nous sommes parvenus à accompagner plus de 70 annonceurs, recruter pour arriver à une équipe de 10 personnes, et gérer plus de 8 millions d'euros de budget média. Nous avons réussi à créer une offre qui répond aux besoins de nos clients et qui permet aux annonceurs que

nous accompagnons de faire croître leur entreprise. Il y a une certaine satisfaction à se dire que nous apportons de la valeur ajoutée à ces sociétés qui ne nous connaissent pas il y a encore un an, et que nous leur sommes utiles. Cette fierté nous conforte davantage dans notre choix d'avoir pris le risque de quitter le salariat.

La liberté et le stress de prendre ses propres décisions

Enfin, gérer son entreprise est synonyme de liberté de décider et d'agir. Nous sommes libres de prendre les décisions qui nous semblent les plus justes pour la société, et pouvons décider de notre stratégie comme bon nous semble. En opposition au salarié, l'entrepreneur n'a pas l'obligation de faire approuver une de ses décisions par d'autres (sauf cas exceptionnel où des investisseurs ont un droit de regard sur les actions majeures d'une startup). C'est un autre aspect très agréable, d'autant plus quand les conséquences de nos décisions amènent des résultats positifs pour la société. Cela ne nous empêche pas de consulter, lorsque nécessaire, des personnes de confiance pour se nourrir de points de vue extérieurs.

Néanmoins, il est clair que ce projet a aussi eu son lot de frayeurs et de stress. La crise du Covid a notamment été une période difficile, de par son impact économique sur le marché publicitaire et l'incertitude des mois à venir. Nous avons pu maintenir une croissance satisfaisante mais ce genre d'épisode nous rappelle parfois les risques auxquels nous sommes soumis en tant qu'entrepreneurs. À de multiples reprises, nous avons dû prendre des décisions difficiles qui ont ensuite influencé le tracé de la société. Nous avons également eu la chance de bénéficier d'un développement très rapide de notre activité, mais nous sommes conscients que ce n'est pas le schéma classique et plus complexe de l'entrepreneur qui lance sa première startup. Le salariat sera sûrement

plus adapté aux personnes n'aimant pas prendre des risques.

Même si l'on ne peut pas enlever certains avantages indéniables au salariat, l'expérience professionnelle et humaine que représente l'entrepreneuriat ne peut être que bénéfique sur le long terme, selon nous. Nous ne sommes qu'à nos un an d'existence et nous avons hâte de poursuivre l'aventure pour continuer à apprendre, croître, continuer à recruter et surtout... faire face à nos responsabilités ! Mais c'est un choix que nous ne regrettons à aucun moment.

Rémy Bendayan est cofondateur de Datashake

Article écrit par Rémy Bendayan