



Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>

Qu'en pensez-vous ?

8 messages

David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com> Wed, Jun 9, 2010 at 12:40 PM
 To: Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>, Pierre BAUDRACCO <[redacted]@gmail.com>

Bien cordialement,

E-DEAL

David GOTCHAC

41, rue Périer
 92120 Montrouge
www.e-deal.com
 Blog CRM

Tél : +33 1 73 03 [redacted]
 Fax : +33 1 73 01 [redacted]
 [redacted]@e-deal.com

E-DEAL CRM « Winter 2011 »
 Marketing Digital & Réseaux Sociaux



Pensez environnement ! N'imprimez ce mail que si c'est vraiment nécessaire.

Please consider your environmental responsibility before printing this e-mail.

2 attachments

Lettre d'intention E-DEAL pour DIPRO.pdf
 1031K

ATT00001..htm
 1K

Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>
 To: David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>
 Cc: Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>

Thu, Jun 10, 2010 at 2:09 AM

C'est tres fidele aux discussions de hier et bien synthetisé / formalisé.

qqes micro-points :

- ligne 4 : "los logiciels" -> "nos logiciels"
- avant dernier paragraphe : "BEAUDRACCO" -> "BAUDRACCO"

tu ne parles pas de date ou echeances, mais vu qu'il est presse, et qu'on va tous dans le meme sens ca n'est pas genant.

Je vois que tu as bien rendu progressif la remuneration de Dipro pour les projets, c'est pertinent.

en synthese. tres bien.

Pour poursuivre nos discussions, je vois Thomas demain ou vendredi pour discuter/partager de la forme de notre collaboration.

Etat des reflexions sur la forme, qui sont des pensees a voix haute pour nous faire avancer :

Preneur de toute remarque ou autres meme avant de voir Thomas pour eviter de lui proposer des solutions qui n'auraient pas lieu d'etre

*** Nos discussions : creation structure / salariés

* monter une structure, les + et -

+ (pierre) permet d'avoir une date de creation + tot pour la structure (interessant pour dans 18 mois, car 18 mois d'existence)

+ (pierre) permet de traiter les 2-3 clients importants qui souhaitent que je ne les lache pas et qui ne sont pas dans l'activite de linagora, mais des relations persos (ils m'achetent moi, pas la boite) (missions ponctuelles de conseil, EDF, AG2R Bilhou-nabera qui est le grand chef de Isabelle Cherouvrier, chef de projet E-deal.. ca pourrait servir un jour)

+ (pierre) plus simple pour gerer ensuite la transition si elle se produit (vers notre projet)

- formalites de creation

* salarié, les + :

+ (tous) plus simple d'adapter les taches (duree, besoins, nouvelles taches ex: + d'avant-vente, rdv, estimation r&d, analyse et conseils techniques sur d'autres parties..)

+ (tous) simple a gerer

+ (E-deal) couts ?

+ (pierre) risques juridiques moindres ?

Dans le cas ou nous nous orienterions vers Thomas et moi salariés.

En terme de couts, les elements :

salaires aujourd'hui : Thomas : 38K, Pierre : 90 K

salaires qui pourraient etre chez e-deal

Pour Thomas, il faudrait 38 min, 40 K serait bien (il les vaut largement c'est un vrai cador)

Pour moi, dans ce contexte je ne suis pas campé sur une somme, suis pret a baisser (pas de 25% quand meme), etudier une partie variable (mais sur quoi, quel objectif ?)

Il n'est pas logique ou pertinent que je sois associé tant que ceci n'est pas du long terme ou que j'ai l'autre projet potentiel a court/moyen terme, donc j'elague ce sujet pour le moment.

Un point important aussi pour E-deal est que nous aurions un accord tacite dont l'idee serait que si E-deal souhaitait arreter la collaboration salariale, Thomas et moi ne poserions biensur pas de problemes.

*** comparaison 2 approches (structure/salaries) en terme de cout (grosse approximation)

pour comparer en terme de couts, il faudrait avoir une idee ou hypothese du # jours r&d qui seraient traites, definir les salaires et couts de journees.

Hypothese : comparaison sur une duree de 6 mois

* Cout pour 6 mois d'activite en mode contrat (creation structure)

110j (80 technique+30 commerce) pour traiter dipro + 120 r&d = 230j = environ 6 mois a 2 personnes

230 * 500 €/j = 115 K€ pour 6 mois (hypothese a 500€/jt)

=> 115 K

* Cout version salariés

approximation : salaire annuel 40+80=120K

cout societe (charge, frais dep,..) : 120 * 1,5 = 180k pour un an, soit 90K pour 6 mois

=> 90 K

*** Approche mixte ?

Une autre possibilité pourrait être d'être salarié à temps partiel (80%), et je créerais ou me mettrais en auto-entrepreneur pour les 20% restants (1 jour/semaine bien identifié) ce qui pourrait cumuler les avantages des 2 solutions.

*** Activité

Au niveau de l'activité, les tâches que j'identifie :

- gestion opérationnelle Dipro/E-deal (développement, commerce, avant-vente, relation, marketing op..)
- pilotage et participation R&D qui nous sera déléguée (net business, framework graphes historisés,..)
- Reflexion / aide / .. sur appli e-deal actuelle et évolutions, apports expérience/soft obm (agenda,..)
- aide sur stratégie (si souhaité, si besoin,..) / organisation / .. d'e-deal.

*** Logistique

Au niveau logistique

- liaison avec E-deal (pas de soucis pour nombreux déplacements à Paris, ou autre, j'ai un abonnement Air France et carte Gold valable 1 an encore, soit -30% sur les trajets)
- Thomas et moi nous procurerions notre propre matériel (PC, internet,..)
- Locaux : on doit pouvoir faire sans (chez moi, à distance, avec points de synchros réguliers et présents avec Thomas,..)

Je partage ça avec Thomas bientôt, mais ne suis pas obligé de lui présenter toutes les possibilités.

A bientôt
Pierre

Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>
To: David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>
Cc: Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>

Thu, Jun 10, 2010 at 12:40 PM

Pour info, j'ai eu M. Lagrasse aujourd'hui.

Il travaille sur le fichier demandé par David (clients, dates de début,..). Il espère terminer pour demain et donc l'envoyer demain.

Je lui ai indiqué que notre rdv avait été constructif (qu'E-deal ne se comportait pas du tout en carnassier mais que la proposition qui se dessinait me semblait bien équilibrée, que nous avançons bien aussi sur le sujet E-deal/pierre) et qu'une proposition d'accord devrait lui arriver bientôt.

Il est toujours aussi intéressé.

Sujet sur lequel il faudra se pencher ensemble : la maintenance des ACP existants / le départ de M. Marceaux à moyen terme / les dates d'échéances ou durée de cette transition et sa gestion

A bientôt
Pierre

David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>
To: Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>
Cc: Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>

Fri, Jun 11, 2010 at 9:13 AM

Pierre,

Désolé de ne revenir vers toi que ce matin pour tout ça. Peut-être n'as-tu pas encore vu Thomas.

Il y a une 3e voie que je te soumetts, pas encore eu le temps de bien y réfléchir ni de confronter avec

Imad.

E-DEAL (ou ID) monte une filiale "XXX" dont il détient 100% des parts. Cette filiale vous embauche. On signe un accord de revente des parts (tout ou partie) à terme (1 an).

De cette façon tu as, me semble-t-il les avantages de la structure indépendante (ancienneté, etc...) et ceux d'être dans E-DEAL pour avoir plus de flexibilité sur tes missions.

La société facture à E-DEAL ce qui lui fait déjà un CA et de toutes les façons nous récupérerons sous une forme ou une ~~autre~~ ~~forme~~ bénéfice au moment de la vente.

CA me semble bien, non ?

Qu'en pensez-vous ?

[Quoted text hidden]

Le 10 juin 2010 à 02:09, Pierre Baudracco a écrit :

[Quoted text hidden]

Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>
To: David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>
Cc: Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>

Fri, Jun 11, 2010 at 10:46 AM

David,

pas de soucis pour le delais, il faut avancer mais nous ne sommes pas a 1j pres ! Et c'est logique que vous ayez besoin d'un peu de temps pour le partager et y reflechir.

J'en ai parlé a Thomas hier.

Globalement il est tres positif (ca lui permet de quitter rapidement la societe) et de faire une activite qui a un interet (je lui ai touché 2 mots sur les sujets potentiels) !

Sur le mode, il suivra dans tous les cas, mais il avait une legere appréhension sur l'aspect monter une structure uniquement du au fait de peur de sentiment de traitement privilegie par le reste de l'equipe. En gros il ne veut pas que l'equipe obm pense qu'il soit privilegie dans notre futur projet car il cree avec moi desuite et que donc dans 1 an il soit en position differente des autres de l'equipe. Donc sentiment noble, et je traite cet aspect psychologie d'equipe avec l'equipe (j'en ai deja parle a 2 il n'y pas de soucis).

Toute l'equipe vient chez moi samledi 3 juillet.

Donc en synthese, il est tres positif et suivra le dispositif.

Pourquoi pas pour cette 3eme voie qui me parait effectivement interessante.

En plus j'imagine que ca permet a E-deal d'avoir plus de charge (prestat versus salaires), certainement pertinent dans la logique de diminuer le resultat pour impot.

L'aspect revente est effectivement important et devra etre a l'euro symbolique (une fois les benefices recuperes par E-deal) sinon les autres acteurs bloqueront pour prendre la voie on recree. Voila pour les grandes lignes, si on est ok la dessus, on pourra affiner les details en cours d'annee selon les evolutions du projet (se fait/se fait pas, votre envie de prendre des parts dedans,..)

A bientot

Pierre

[Quoted text hidden]

David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>
To: Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>
Cc: Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>

Fri, Jun 11, 2010 at 11:36 AM

On est en phase.

Bien cordialement,

E-DEAL

David GOTCHAC

41, rue Périer
92120 Montrouge
www.e-deal.com
Blog CRM

Tél : +33 1 73 [redacted]
Fax : +33 1 73 [redacted]
[redacted]@e-deal.com

E-DEAL CRM « Winter 2011 »
Marketing Digital & Réseaux Sociaux



Pensez environnement ! N'imprimez ce mail que si c'est vraiment nécessaire.

Please consider your environmental responsibility before printing this e-mail.

Le 11 juin 2010 à 10:46, Pierre Baudracco a écrit :

[Quoted text hidden]

Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>

Fri, Jun 18, 2010 at 9:41 AM

To: David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>, Imad HARFOUCHE <[redacted]@e-deal.com>

Revoila mon mail. David, en cadeau je t'offrirai un super outil de messagerie ;))

[Quoted text hidden]

David GOTCHAC <[redacted]@e-deal.com>

Fri, Jun 18, 2010 at 10:42 AM

To: Pierre Baudracco <[redacted]@gmail.com>

Sorry, je pensais que tu parlais d'un autre mail .. Celui là je l'avais bien.

Bien cordialement,

David GOTCHAC

41, rue Périer
92120 Montrouge
www.e-deal.com
Blog CRM

Tél : +33 1 73 [redacted]
Fax : +33 1 73 [redacted]
[redacted]@e-deal.com

Pensez environnement ! N'imprimez ce mail que si c'est vraiment nécessaire.
Please consider your environmental responsibility before printing this e-mail.

Le 18 juin 2010 à 09:41, Pierre Baudracco a écrit :

[Quoted text hidden]