

CLIENT <i>(Description du client : Nom, contexte, taille, contacts, ...)</i>	MA MOTIVATION <i>(Pourquoi cette acquisition est importante pour moi)</i>	LA VALEUR <i>(Une valeur profitable aux 2 parties)</i>	LA SOLUTION <i>(Ce qui sera mis en place pour répondre au besoin)</i>	FOURNISSEUR <i>(Description du fournisseur : Nom, contexte, taille, contacts, ...)</i>
	MES BESOINS <i>(Les détails non négociables)</i>		LE CADRE <i>(Le processus et la méthodologie de réalisation)</i>	
	LE PETIT PLUS <i>(Les petites choses qui feront une vraie différence)</i>		LES MOYENS <i>(Les ressources techniques, technologiques et les individus)</i>	