

CLIENT

(Description du client : Nom, contexte, taille, contacts, ...)

MA MOTIVATION

(Pourquoi cette acquisition est importante pour moi)

LA VALEUR

(Une valeur profitable aux 2 parties)

LA SOLUTION

(Ce qui sera mis en place pour répondre au besoin)

FOURNISSEUR

(Description du fournisseur : Nom, contexte, taille, contacts, ...)

MES BESOINS

(Les détails non négociables)

LE CADRE

(Le processus et la méthodologie de réalisation)

LE PETIT PLUS

(Les petites choses qui feront une vraie différence)

LES MOYENS

(Les ressources techniques, technologiques et les individus)