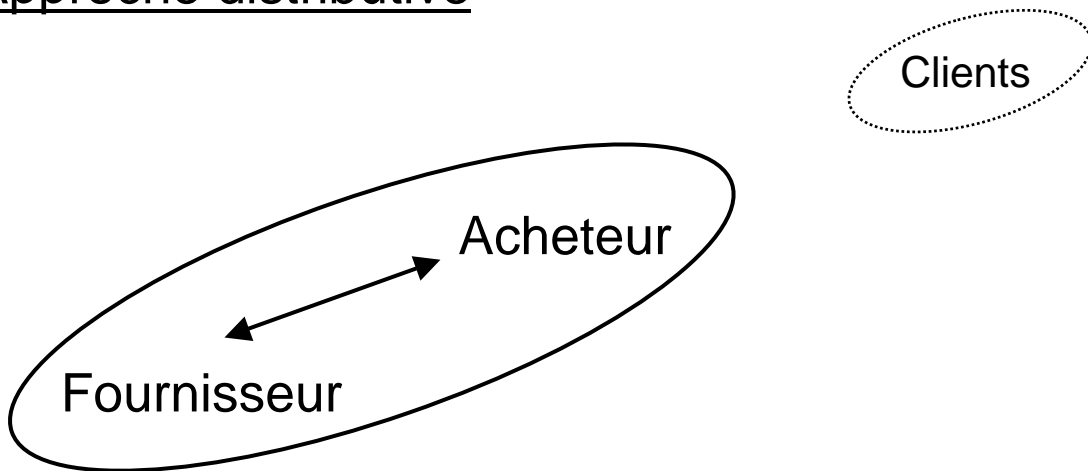


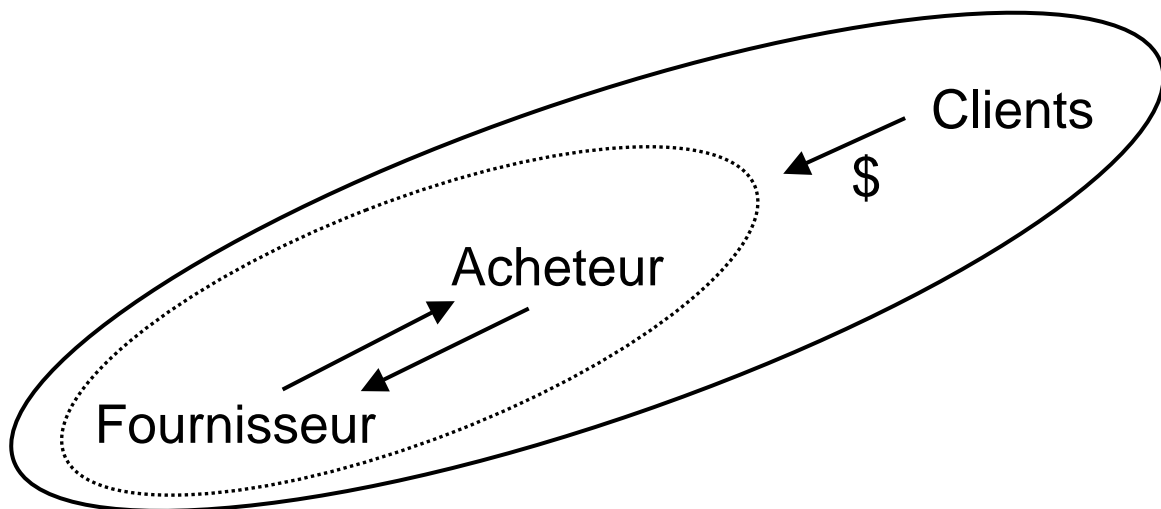
Relation acheteur - fournisseur

Approche distributive



L'acheteur et le fournisseur essayent chacun de maximiser, au détriment de l'autre, leur propre profit.

Approche intégrative



L'acheteur et le fournisseur s'efforcent d'abord de maximiser ensemble le volume et la profitabilité des ventes aux clients finaux, puis de se répartir équitablement le profit qui en résulte. Ils réfléchissent à leur compétitivité avant de penser à leur profitabilité.