

RÉSULTATS SPÉCIFIQUES

1. Composition, taille et expansion du marché

En 1978, le volume total des ventes aux États-Unis de produits hospitaliers jetables et de consommation courante était estimé à \$16,5 milliards, et les catégories d'intérêt étaient estimées à \$1,95 milliard. La plus grande partie des catégories de produits jetables/de consommation courante ont atteint un stade de maturité, pour évoluer parallèlement au taux d'admission dans les hôpitaux. Les exemples sont les cathéters et les tubes, les bandages et les pansements, ainsi que les gants, dont les ventes devraient augmenter respectivement de 5%, 7% et 5%. La catégorie des nécessaires et des plateaux constitue une importante exception à cette tendance. Du fait de l'augmentation du nombre d'articles vendus en groupes sous la forme plus pratique de nécessaires/-plateaux, alors qu'ils étaient autrefois emballés séparément, et du fait que cette tendance est de plus en plus acceptée, le taux d'augmentation des ventes des nécessaires et plateaux devrait se situer entre 12 et 15%. Ceci représente un volume de ventes important puisqu'il était déjà de \$175 millions en 1978.

2. La concurrence

Sur le marché du Moyen-Atlantique, la concurrence est très forte. Le système d'achat dominant prévoit l'approvisionnement combiné auprès des distributeurs et des fabricants. Ceux qui ont recours à ce système achètent environ 67% de leurs produits jetables/de consommation courante auprès des distributeurs et 33% auprès des consommateurs. Plus de 30 fournisseurs ont été mentionnés par les responsables des hôpitaux de l'échantillon. Les principaux fournisseurs sont General Medical, J&J Surgery, N.U. Medco et Whitaker General Supply.

Sur ce marché, l'un des principaux facteurs est la variété du rôle des distributeurs. Nombre de grands distributeurs desservant les hôpitaux, comme American Hospital Supply, élaborent des stratégies de distribution sur le plan national. Ceci se traduit par une augmentation de l'intégration verticale (achat des fabricants) et horizontale (achat de distributeurs régionaux). Ces grands fournisseurs travaillent en étroite collaboration avec les hôpitaux, en acceptant une plus grande responsabilité dans le cadre de la gestion des inventaires et de l'accès à ceux-ci, par le biais de l'installation de terminaux informatiques dans les hôpitaux. Actuellement, American Hospital Supply est en procès suite à des accusations de pratiques anticoncurrentielles. Le verdict de ce litige devrait avoir une influence majeure sur l'avenir de la distribution des approvisionnements hospitaliers aux États-Unis.