

RÉSULTATS À CARACTÈRE GÉNÉRAL

1. Le marché américain des produits pour laboratoires et hôpitaux est vaste et en pleine expansion. Il compte 7 200 hôpitaux et plus de 14 000 laboratoires cliniques, à vocation hospitalière ou commerciale.
2. Le marché américain des trois catégories de produits - les produits jetables et de consommation courante dans les hôpitaux, le matériel de diagnostic cardiaque, et enfin les produits de diagnostic et de laboratoire clinique - est vaste et en pleine expansion. En 1978, le total des ventes de ces trois catégories de produits s'élevait à \$19,4 milliards - \$16,5 milliards en produits jetables ou de consommation courante; \$2,25 milliards en produits de laboratoires et \$650 millions en matériel de diagnostic cardiaque. Ces trois marchés ont connu une véritable expansion. Cependant, on note une grande différence d'un produit et d'une catégorie à l'autre. La tendance est forte en faveur des produits jetables, et l'on accorde plus d'importance aux activités de diagnostic et à la médecine préventive.
3. Les États du Moyen-Atlantique - l'Est de la Pennsylvanie, la Virginie, le Maryland, Washington D.C., le Delaware et le Sud du New Jersey - constituent un marché vaste et séduisant pour les fabricants de produits de laboratoires et d'hôpitaux. La base démographique est importante (29,6 millions d'habitants) et les installations hospitalières nombreuses (699 hôpitaux disposant de 199 920 lits). (L'annexe B donne le détail des statistiques hospitalières de cette région.) De plus, la plupart des grands laboratoires (SK&F, Med Path, Denam et d'autres) sont concentrés dans un rayon de 100 milles autour de Philadelphie, dans une région s'ouvrant largement sur le nord-est et le sud-est des États-Unis. Ce marché compte également un grand nombre de distributeurs susceptibles de vendre des produits canadiens. Par ailleurs, on peut considérer ce marché comme un bon échantillon du marché global américain. Il est suffisamment vaste et varié pour comprendre toutes les formes de soins médicaux, ce qui permet de dire qu'une stratégie d'implantation efficace ici le sera également sur le plan national. Ce marché est également développé, ce qui autorise son utilisation comme "référence" de vente dans d'autres parties du pays.
4. Dans les laboratoires et les hôpitaux, les décisions d'achat supposent la participation de plusieurs personnes. En ce qui concerne l'équipement médical d'une valeur supérieure à \$100 000, l'approbation de la HSA est également requise (on trouvera à l'annexe A un bref aperçu sur la HSA).
5. Dans les trois catégories de produits, les distributeurs jouent un rôle important, aussi doivent-ils être considérés comme l'un des moyens de s'implanter sur le marché américain.