

	<u>Pourcentage des enquêtés</u>
Démarches administratives/trop de participants/ communications insuffisantes	12,5
Pas actuellement/stock suffisant/nos fournisseurs nous satisfont/répondent à nos besoins	2,5
Plus d'échantillons/information/photos permettant l'évaluation/remplacement ou location en cas de panne	2,5
Formation du personnel/compréhension et meilleure performance	2,5
Méthode de vente impliquant des connaissances particulières/spécialisation/explication du produit/ ne pas forcer l'achat	5,0
Produit identique: prix, livraison, stock, service, réputation	5,0
Si le produit est nouveau ou amélioré ou mieux testé/offre/prix concurrentiel	10,0
Service satisfaisant/dépôt local de pièces	7,5
Amélioration des relations entre les vendeurs, le personnel et l'acheteur à crédit	12,5
Préférence pour les produits réutilisables	5,0
Divers	12,5
Aucun/non/nous l'ignorons	2,5
Pourcentage de ceux dont les opérations d'achat seraient facilitées par la solution d'autres problèmes	26,8
<u>Ce qui simplifierait les opérations d'achat</u>	
Disponibilité suffisante de l'inventaire/norme	17,5
Livraison et protection du prix/régularité	27,5
Démarches administratives/trop de participants/ communications insuffisantes	12,5
Amélioration des relations entre les vendeurs, le personnel et l'acheteur à crédit	12,5
<u>Conseils aux nouveaux fabricants, afin qu'ils multiplient leurs chances de vendre des produits jetables et de consommation courante</u>	
Livraison et protection du prix	26,2