

### Conclusions

1. Le secteur américain de la distribution des produits médicaux est actuellement caractérisé par la prudence. Par suite de l'état actuel de l'économie américaine et du procès intenté au distributeur national par les distributeurs locaux, les responsables de ce secteur s'avèrent assez réticents à prendre des risques.
2. La tendance générale chez les distributeurs locaux est la restriction plutôt que l'expansion: ces distributeurs s'efforcent de réduire le nombre de marques par catégorie de produit, et il démontre une grande résistance à l'addition de nouveaux produits.
3. Les distributeurs locaux déclarent qu'ils réduisent le nombre de marques par produit afin de simplifier les inventaires et de concentrer leurs efforts de commercialisation sur un nombre limité de marques. Leur réticence à ajouter de nouveaux produits comporte cependant des exceptions importantes. Ils acceptent d'adopter un produit: (1) si celui-ci est nouveau, (2) s'ils peuvent obtenir sa distribution exclusive et (ou) (3) si les hôpitaux le réclament.
4. Les distributeurs interrogés ne s'opposent pas véritablement à la représentation de produits étrangers, qu'ils soient canadiens (bien qu'ils les connaissent peu) ou japonais (avec lesquelles ils ont connu une expérience positive). Les distributeurs ont précisé que ces produits étrangers devaient présenter un avantage particulier et important sur le plan de la rentabilité ou de la qualité. Bien qu'aucune résistance particulière ne s'oppose à la représentation de produits canadiens ou japonais, leur adoption dépend des mêmes critères que les distributeurs exigeaient dans le cas de tout nouveau produit: (1) innovation et (2) exclusivité. Du fait de la grande concurrence au sein du secteur de la distribution, l'exclusivité constitue véritablement une arme.
5. L'information manquante se rapporte à l'avenir des distributeurs nationaux. Un seul distributeur national, American Hospital Supply, a accepté de participer. Le résultat des poursuites judiciaires entre les distributeurs locaux et American Hospital Supply aura une grande influence sur l'avenir du marché de la distribution. En attendant, les distributeurs limitent leurs activités de planification et ne prennent aucun risque.