

produits, ni dans toutes les régions. Le seul répondant percevant comme son principal concurrent un distributeur national était un distributeur local de couches jetables et d'oxygène qui considérait AHS comme son principal concurrent.

- La plupart des répondants voient dans les distributeurs nationaux leur seconde grande source de concurrence. Il est intéressant de noter que l'unique distributeur national, AHS, plaçait les représentants des fabricants au rang de deuxième source principale de concurrence (après les représentants locaux); enfin, AHS perçoit les autres distributeurs nationaux comme une troisième source de concurrence.
- Tous les distributeurs pensent qu'ils interviennent sur des marchés à très forte concurrence. Lorsqu'il leur a été demandé quel avantage ils aimeraient voir sur la concurrence s'ils avaient plus de ressources, la plupart ont répondu qu'ils aimeraient intervenir sur la fabrication. Les réponses les plus fréquentes sont les suivantes: (1) un meilleur contrôle sur le processus de fabrication, (2) exclusivité du produit auprès d'un fabricant, et (3) un fabricant possédant de meilleures connaissances techniques.

#### Distributeurs nationaux contre distributeurs locaux

- Comme nous l'avons indiqué dans l'introduction, un procès est en cours qui oppose les distributeurs nationaux et les distributeurs locaux, les seconds accusant les premiers d'appliquer une politique de monopole. Les manifestations du conflit sont évidentes dans les réponses aux questions d'attitude. Le répondant des distributeurs nationaux (AHS) est persuadé que l'ensemble de la distribution sera assuré par les compagnies nationales avant 1990; les distributeurs locaux ont fortement refusé ce scénario. AHS a également répondu que le service le plus important qu'un distributeur fournit à un fabricant est la perception de l'argent. Là encore, la plupart des distributeurs locaux manifestent fortement leur désapprobation.

#### Perception des principaux problèmes par les distributeurs

- De l'avis des répondants, les principaux problèmes auxquels se heurtent les distributeurs aujourd'hui sont liés au financement et à la livraison. Les problèmes financiers se traduisent par la difficulté que le distributeur éprouve à emprunter de l'argent pour acheter du stock. L'un des distributeurs a précisé que les comptes débiteurs devaient se régler dans les 60 à 90 jours, la moyenne dans ce secteur étant de 48 jours. Par ailleurs, les répondants ont indiqué que la majorité des paiements aux fabricants étaient effectués sur une base de 10 jours pour 2% de rabais. (Le distributeur le mieux placé financièrement, AHS, a indiqué que, pour 60% de ses activités, des paiements immédiats garantissaient un rabais de 5%.)