

Résultats

A. Structure du marché de la distribution

- Principales lignes de produits
  - Tous les répondants ont indiqué que deux ou trois des principaux produits représentaient la moitié ou plus de leur volume total de ventes. Les groupements typiques de ce genre de produits sont les suivants: fil pour sutures/seringues/gants, et cathéters IV/fil pour sutures. Le distributeur national, American Hospital Supply (AHS), a indiqué que les plateaux (25%) et les blouses (25%) représenteraient approximativement la moitié du volume des ventes.
- Clientèle et volume de ventes en 1980
  - En 1980, le volume des ventes allait de \$800 000 pour le plus petit distributeur, jusqu'à \$33 millions pour le plus grand.
  - La structure des ventes des distributeurs comprend trois systèmes. Le fournisseur national (AHS) ne vend qu'aux hôpitaux. Les distributeurs locaux spécialisés en cathéters, en fil pour sutures et en seringues vendent environ 75% aux hôpitaux, 15% aux cliniques et 10% aux médecins.
  - Il est significatif de noter que deux répondants seulement ont déclaré faire des achats groupés, cette activité ne représentant cependant que 5% du volume des ventes dans les deux cas.
  - Les distributeurs ont indiqué qu'ils utilisent un nombre plus ou moins grand de vendeurs, depuis un pour le plus petit d'entre eux jusqu'à 22 pour le plus grand.
- Fabrication et marque
  - Seul le distributeur national (AHS) a déclaré qu'il assurait la fabrication des produits qu'il distribue. D'après son estimation, il fabrique au moins 80% de ses produits.
  - Par ailleurs, presque tous les autres distributeurs donnent aujourd'hui leurs noms aux produits en provenance de l'extérieur. Les distributeurs donnent, dans une faible mesure, leurs propres noms aux produits (de 5 à 20% des ventes), mais cette tendance s'affirme.
- Structure concurrentielle du marché de la distribution
  - Presque tous les répondants, y compris le distributeur national, perçoivent leurs principaux concurrents comme