

DISTRIBUTEURS

Objet

Le but principal de cette section est de donner aux fabricants canadiens de l'information susceptible de les aider à commercialiser leurs produits médicaux et hospitaliers par l'intermédiaire des distributeurs américains. Nous présentons trois types particuliers de renseignements:

1. la structure du marché de la distribution, y compris l'achat, la vente et l'attitude du distributeur;
2. le processus décisionnel utilisé par les distributeurs lorsqu'on leur propose de nouveaux produits;
3. une description de l'attitude des distributeurs à l'égard des produits étrangers, ainsi que de leur expérience passée en ce domaine.

Méthode

Afin de compiler des renseignements sur les activités des distributeurs sur le marché des approvisionnements médicaux et hospitaliers, nous avons organisé des discussions exhaustives avec huit distributeurs. Ne connaissant pas systématiquement les activités des distributeurs dans ce domaine, nous avons structuré chaque discussion de façon à couvrir un grand nombre de sujets. C'est la raison pour laquelle la durée moyenne de chaque discussion fut d'une heure et demie.

Les distributeurs ne nous ont rencontré qu'avec une grande réticence. Les huit discussions obtenues sont le résultat d'un tri préalable parmi 140 distributeurs. Une centaine ne répondaient pas aux exigences de l'étude car ils étaient spécialisés dans la vente au détail. Sur les 40 qui répondaient à nos exigences, huit ont accepté une entrevue. Cette réticence peut être imputée à la crise actuelle qui frappe le secteur des approvisionnements médicaux et hospitaliers. Les distributeurs attendent actuellement le résultat d'un procès intenté à American Hospital Supply, l'un des principaux distributeurs sur le plan national. Ces poursuites ont été entreprises contre American Hospital Supply par un groupe de distributeurs indépendants qui l'accusent d'avoir une politique de monopole. Les distributeurs pensent que l'issue de ce procès aura une influence extrême sur l'avenir de la distribution des approvisionnements médicaux et, partant, ils sont réticents devant toute discussion portant sur leurs méthodes jusqu'à ce que le verdict soit rendu. Un seul des distributeurs nationaux a accepté de participer à notre étude.

Cette section nous fait connaître quelques données générales sur la distribution des produits médicaux et hospitaliers aux États-Unis. Par suite du faible nombre de répondants, les résultats ne sauraient servir de base à des généralisations trop importantes.