

Les deux tiers environ des répondants ont indiqué que leurs hôpitaux avaient augmenté leurs achats de matériel de diagnostic cardiaque au cours des deux dernières années, selon une augmentation moyenne de 35%. Pour les deux tiers des hôpitaux, on s'attend à ce que les sommes consacrées à l'achat de matériel de diagnostic cardiaque augmentent l'an prochain, alors que 15% des répondants s'attendent à une baisse dans ce domaine.

Les systèmes d'achat varient selon le type de matériel de diagnostic cardiaque. Par exemple, environ 70% des ECG sont achetés directement auprès du fabricant, alors que ce pourcentage change pour les autres types de matériel: échocardiographes (51%), matériel de contrôle télémétrique radio (46%), matériel de surveillance des patients (49%). De plus, le pourcentage d'hôpitaux s'attendant à une augmentation l'an prochain du volume des achats varie selon la catégorie des produits: échocardiographie (57%), ECG (55%), appareils de surveillance des patients (53%), matériel de contrôle télémétrique radio (39%).

6. Critères d'achat

Dans l'ensemble, nous avons trouvé quatre critères-clés prévalant lors de l'achat de matériel de diagnostic cardiaque:

Amélioration de la qualité des soins	31%
Économies	19%
Participation du personnel médical	13%
Amélioration de l'image de marque de l'hôpital	13%

Les conditions de financement n'ont que peu d'importance et, dans l'ensemble, les hôpitaux préfèrent un coût initial élevé et des frais d'exploitation bas plutôt que le contraire. Le pays d'origine du fabricant n'a que peu d'importance, bien que les sociétés japonaises soient moins appréciées que leurs homologues américaines et canadiennes.

Les critères d'achat varient selon les hôpitaux, ainsi que l'indique la segmentation étudiée plus haut.

7. Problèmes et possibilités

Lorsque l'on a demandé aux répondants quels facteurs étaient susceptibles d'améliorer les opérations d'achat, ils ont indiqué les suivants: (1) simplification de démarches administratives, (2) amélioration des relations entre les vendeurs, le personnel et les acheteurs et (3) une plus grande quantité de photos et d'information permettant de mieux évaluer le matériel.