

Variation du système d'achat selon le type de produits

Les systèmes d'achat changent selon le type de produit, et ces différences sont indiquées dans les tableaux qui suivent. Par exemple, alors que 20 à 25% des approvisionnements des laboratoires de chimie, de microbiologie-bactériologie et d'hématologie sont achetés généralement directement auprès du fabricant, 68% des produits de dosage radio immunologique in vitro sont achetés auprès de ces mêmes fabricants. Enfin, le pourcentage de répondants s'attendant à une augmentation du volume des achats l'an prochain est le suivant, par catégorie de produits: produits de chimie (69%), produits de microbiologie-bactériologie (77%), produits de DRI (90%) et produits d'hématologie (79%).

Variation du système d'achat en fonction des segments de l'avantage

Les systèmes d'achat varient sensiblement selon les segments concernés. Le segment de la qualité a moins tendance à limiter ses achats à l'une des deux sources, à savoir le fabricant ou le distributeur, et il opte plutôt pour la combinaison. Les principaux fournisseurs sont utilisés différemment, ce segment de la qualité achetant beaucoup plus à Beckman. Le segment de la qualité a légèrement moins tendance à augmenter ses achats de produits de laboratoire depuis deux ans, et il est peu probable qu'une augmentation se produira l'an prochain.

Variation du système d'achat en fonction des segments comportementaux

Les systèmes d'achat ne varient pas beaucoup entre les deux segments. Le segment ayant une attitude favorable tend à acheter plus auprès des distributeurs que le segment caractérisé par une attitude distante, ce dernier préférant acheter aux fabricants.