

L'analyse approfondie de l'attitude des responsables hospitaliers face aux fabricants canadiens laisse penser qu'environ la moitié des hôpitaux sont plutôt "favorables" alors que les autres ont une attitude plus "distante". Les acheteurs les plus favorables aux fabricants canadiens se soucient plus de la qualité des soins médicaux et légèrement moins du rapport frais d'exploitation-investissement initial.

4. Processus des achats

Le secteur des achats comprend un grand nombre de participants. Aux divers niveaux du processus d'achat, les personnes les plus actives sont les suivantes:

<u>Niveau</u>	<u>Participants les plus actifs</u>
Demande d'approvisionnement	Responsable de service
Fixation des spécifications	Responsable de service, responsable de service bactériologique, chef du laboratoire
Recherche de l'information	Responsable de service, responsable de service bactériologique
Fixation des critères d'évaluation	Président, responsable de service bactériologique, comité des normes
Évaluation des fournisseurs	Service des achats
Fixation du budget	Comité d'administration
Négociations avec les fournisseurs	Service des achats
Décision d'achat	Responsable du service bactériologique
Évaluation après la vente	Responsable de service, contrôleur, chef du laboratoire

Certaines caractéristiques du processus d'achat varient selon les segments. Les hôpitaux appartenant au segment du coût ont plutôt tendance à utiliser un comité d'allocation des ressources qui décide des nouveaux achats en matériel de laboratoire. Ces comités d'allocation des ressources existent depuis plus longtemps que leurs homologues des deux autres segments. En ce qui concerne les achats anticipés de matériel, les répondants du segment du coût ont plutôt tendance à penser que leurs hôpitaux conserveront ou augmenteront à l'avenir le niveau de leurs achats en biens d'équipement.

5. Systèmes d'achat

Le système d'achat le plus courant en matière de produits de diagnostic pour laboratoire exige que l'on répartisse les achats entre plusieurs distributeurs et fabricants. Ceux qui utilisent ce système achètent environ 60% de leurs approvisionnement auprès des distributeurs, et 40% auprès des fabricants. Les principaux fournisseurs de produits de diagnostic pour les laboratoires sont Fisher, Scientific Products et Beckman.