

PROBLÈMES ET POSSIBILITÉS

Lorsqu'on leur demande quels facteurs sont susceptibles de simplifier et d'améliorer leurs opérations d'achat, les répondants des laboratoires des hôpitaux donnent les réponses suivantes: (1) diminution des démarches administratives, (2) amélioration des rapports entre les vendeurs et le personnel, (3) amélioration du système d'inventaire/comptabilité, (4) multiplication des informations fournies par le vendeur. Les répondants des laboratoires privés ont suggéré quant à eux: (1) accélération des livraisons et du service et (2) source unique pour tous les produits.

On a également demandé aux répondants quel conseil ils donneraient à un nouveau fabricant qui souhaite améliorer sa position sur le marché; la réponse a été généralement uniforme et l'on peut résumer le conseil ainsi: (1) produit nouveau et meilleur à un prix concurrentiel, (2) méthode de vente informative, et (3) établissement de bons rapports entre les vendeurs, le personnel et les clients. La majorité (90%) des répondants pensent que leur avis est identique dans le cas d'une société canadienne.

Sur les cinq laboratoires privés interrogés, deux ont suggéré que de nouveaux fabricants pouvaient améliorer leur position sur le marché en offrant des nécessaires normalisés d'une contenance plus adaptée. Plus particulièrement, ils ont conseillé des nécessaires de "50 tests parmi les plus rares au lieu de 100".