

5. Systèmes d'achat

Tous les hôpitaux ont augmenté les sommes allouées aux produits jetables/de consommation courante au cours des deux dernières années, la moyenne étant de \$1,6 million par an, et la croissance annuelle de 14%. Soixante-dix-neuf pour cent (79%) des répondants s'attendent à une augmentation de ces dépenses d'ici l'an prochain. La moyenne de cette augmentation devrait être de 12%.

Les systèmes d'achat changent selon le type de produit étudié. Par exemple, les nécessaires et les plateaux ne sont pas achetés de la même façon que l'ensemble des produits jetables/de consommation courante car ces achats se font surtout auprès des distributeurs et non d'une combinaison distributeur/fabricant.

Les principaux fournisseurs de nécessaires et de plateaux dans les États du Moyen-Atlantique sont General Medical et Travenol. Sur le plan national, les trois principaux fournisseurs sont American Hospital Supply (25%) BARD (14%) et Kendell (6%). Dans l'ensemble, on trouve dans cette catégorie plus de 110 concurrents.

6. Critères d'achat

Dans l'ensemble, les trois critères principaux du processus décisionnel sont les suivants:

	<u>Importance relative</u>
Prix (10% plus bas que la moyenne)	30%
Pays d'origine	28%
Livraison	24%

Le fait que la quantité soit supérieure aux exigences est relativement moins important que le volume - qu'il s'agisse d'une commande quelconque ou normalisée - et le type de fournisseur concerné - un distributeur ou fournisseur déjà établi ou nouvellement implanté. Il existe une grande diversité dans les critères considérés comme étant les plus importants par les divers hôpitaux, ainsi que l'indique clairement la segmentation présentée ci-dessus.

7. Problèmes et possibilités

Lorsque l'on a demandé aux répondants quels facteurs étaient susceptibles de simplifier ou d'améliorer les opérations d'achat, ils ont répondu: (1) livraison et protection des prix, (2) bonne disponibilité de l'inventaire, (3) moins de démarches administratives et (4) amélioration des relations entre le vendeur, le personnel et le client.