

Données de qualité, mauvais tarifs ?

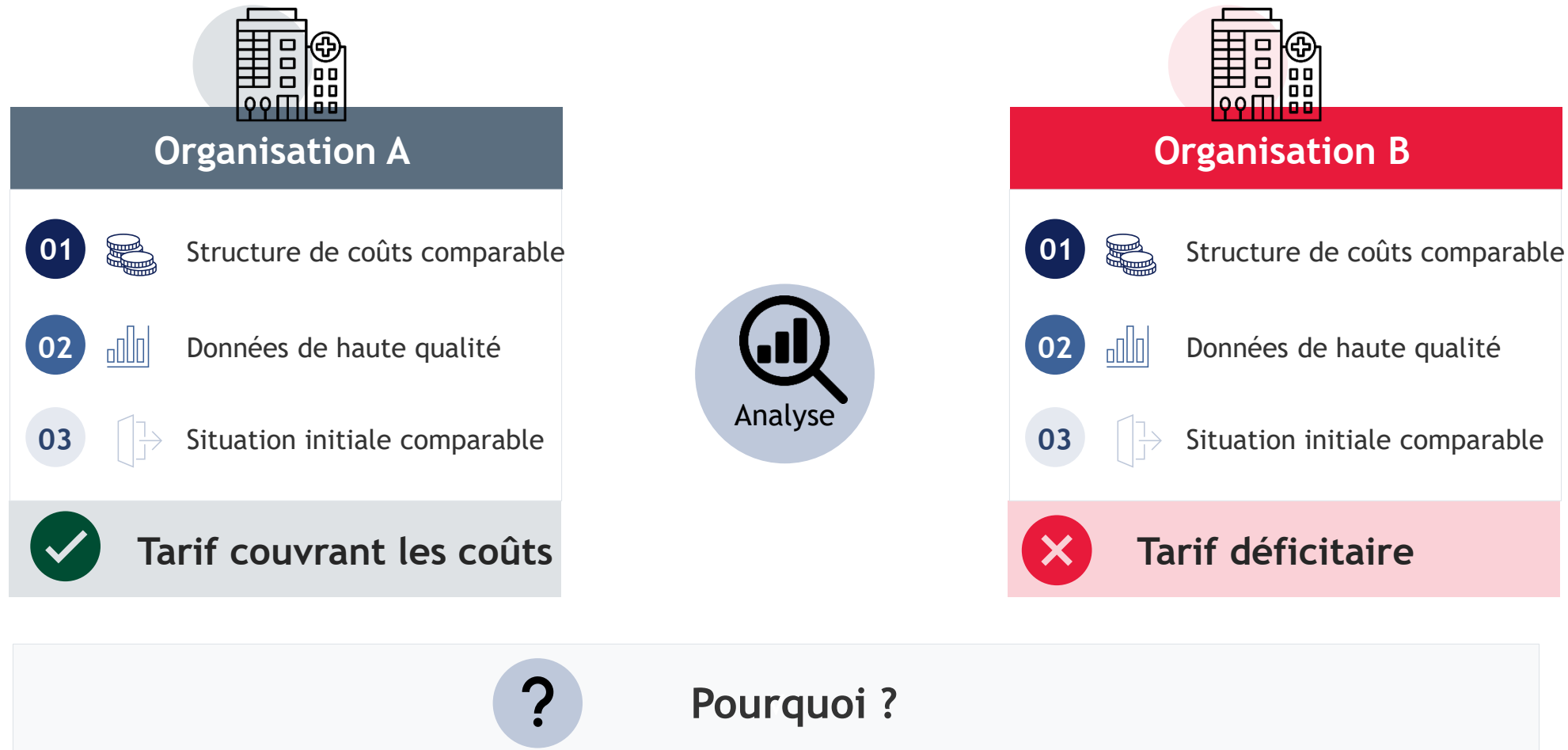
Pourquoi la qualité des données ne suffit pas

Ruth Hagen (ASD Suisse) & Karin Bründler (BDO)

Congrès national Aide et soins à domicile - 10 septembre 2026

Introduction

Deux organisations - des conditions comparables, des tarifs différents



Introduction

Première hypothèse : le problème vient-il des données ?

Réflexions habituelles :

→ Les chiffres ne sont peut-être finalement pas comparables

→ Les coûts ont peut-être été comptabilisés différemment

→ La documentation est peut-être incorrecte

→ Il manque peut-être quelque chose



Partons aujourd'hui du principe que les données sont correctes !

Pourquoi les données sont indispensables

Des données de qualité sont indispensables

données
de mauvaise qualité

conclusion erronée

données incomplètes

réalité faussée

données incohérentes

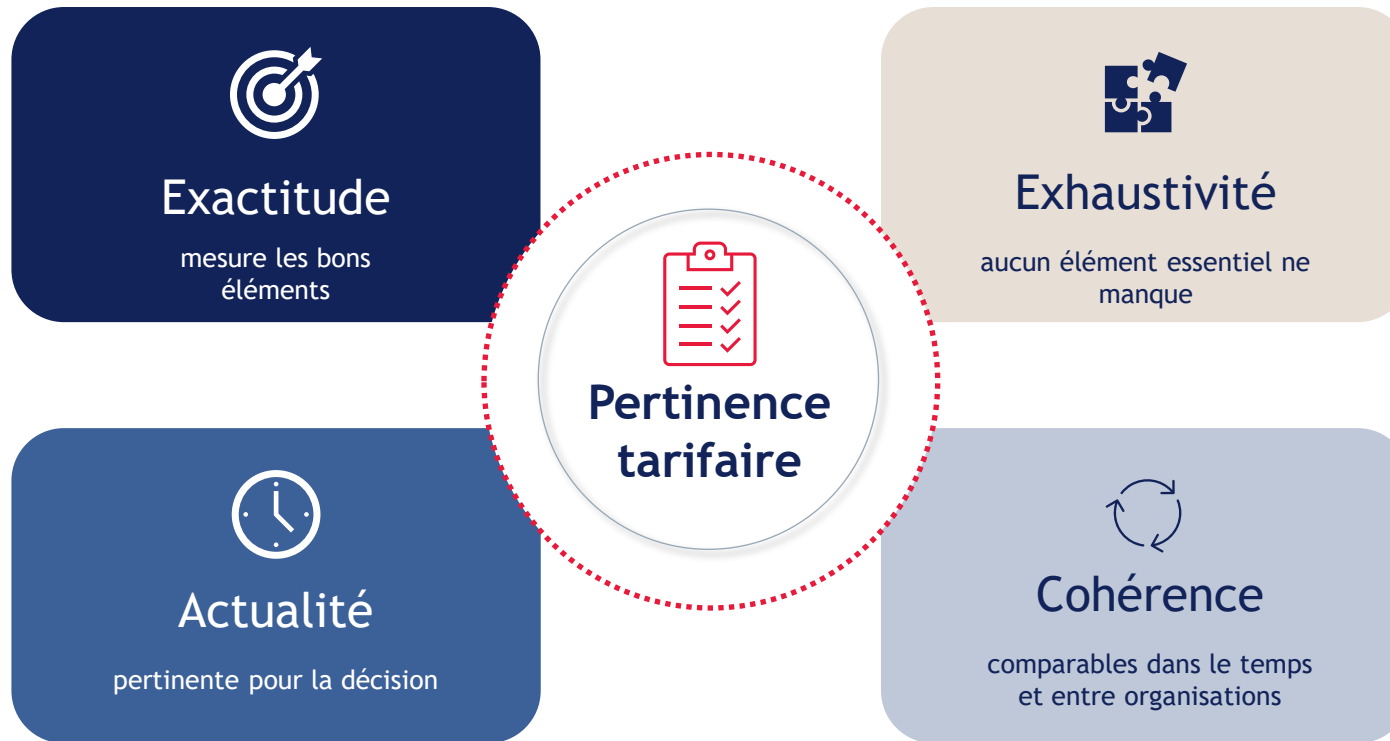
aucune comparabilité



Des données de qualité ouvrent la porte, mais ne garantissent pas le succès

Ce que signifie réellement la qualité des données

Des données de qualité sont à la base de toute discussion tarifaire

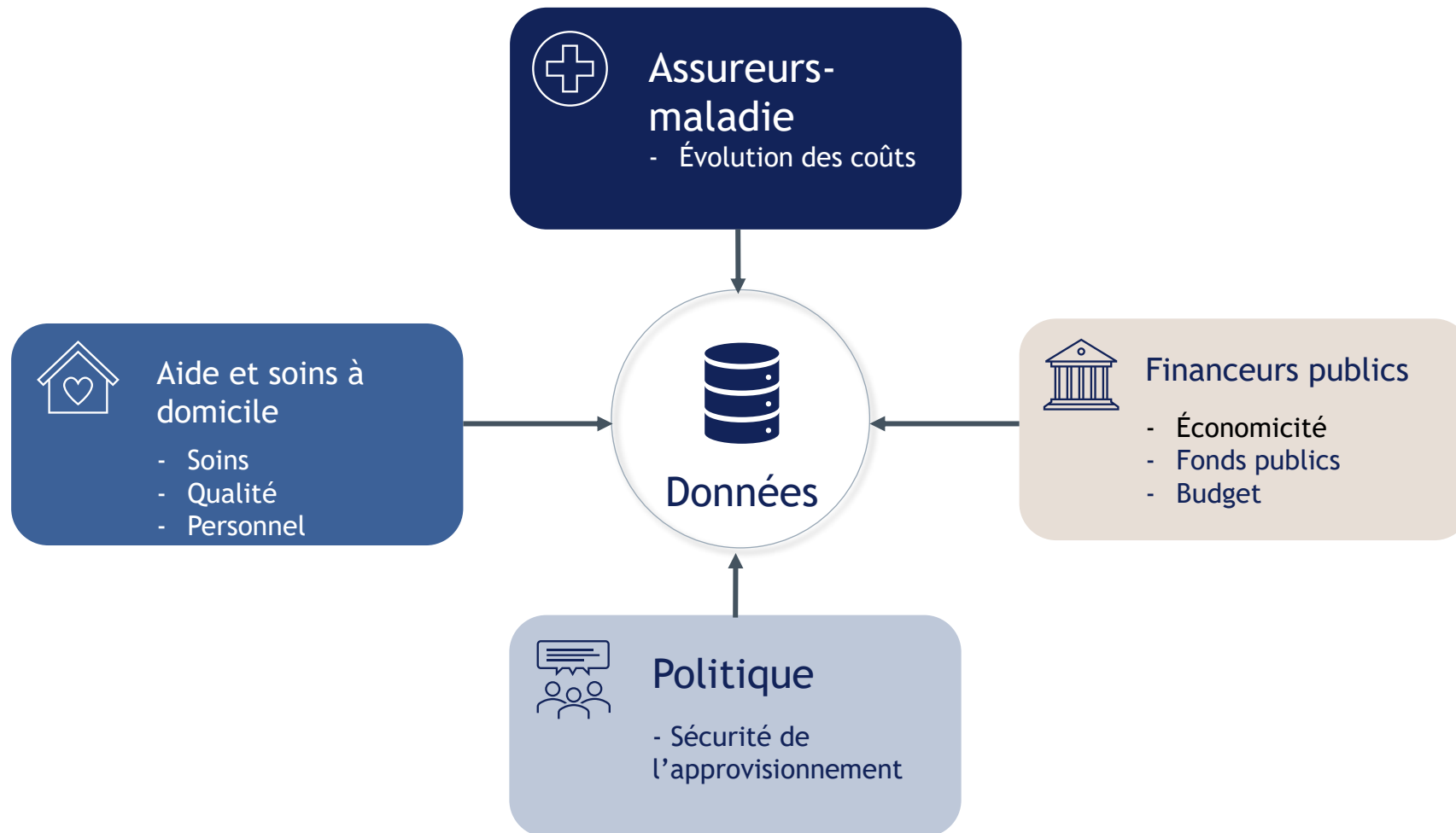


Les données ne décident pas à elles seules



La réalité des négociations tarifaires

Mêmes données - intérêts différents



La réalité des négociations tarifaires

Tensions habituelles



Les mêmes données peuvent conduire à des positions tarifaires différentes,
car chaque partie les considère sous un angle différent.

Exemple pratique : des données de qualité face à la réalité tarifaire

Présenté par Ruth Hagen



Exemple : négociation des tarifs AI (Soins pédiatriques à domicile) :

- ▶ Réalité de l'organisation
- ▶ Influence des conditions-cadres individuelles
- ▶ Intérêts divergents des partenaires de négociation
- ▶ Tarifs pour l'avenir

Les clés de la réussite des négociations tarifaires

Ce ne sont pas les données qui font la différence, mais la manière de les utiliser



Comprendre

Analyser les causes
et les liens



Relier

Faire le lien entre la
comptabilité analytique
et la planification



Expliquer

Présenter une argumentation
compréhensible plutôt que
de simples chiffres



Convaincre

Instaurer la confiance

Vous ne fournissez pas des chiffres : vous permettez de comprendre

Qu'est-ce que cela implique pour les futures négociations tarifaires ?

Pas seulement : disposons-nous de données de qualité ?

Mais aussi :



Comprenons-nous nos données ?



Pouvons-nous expliquer clairement nos conclusions ?

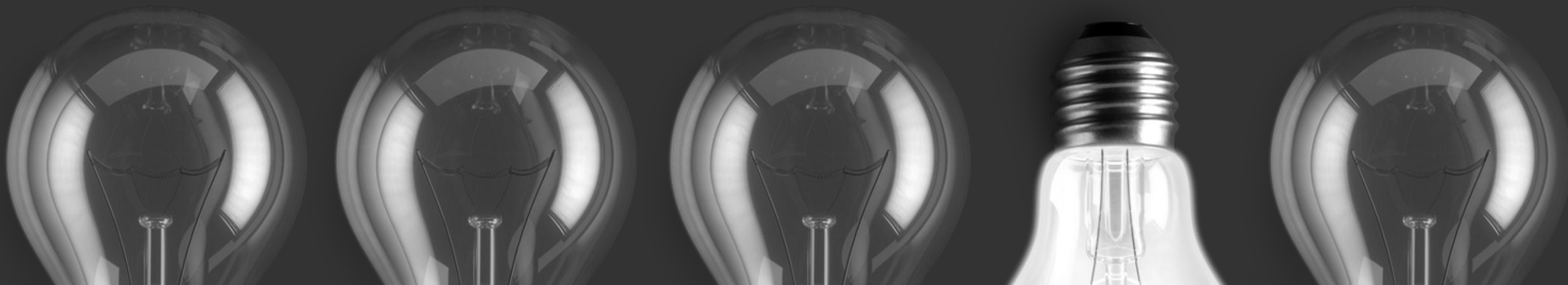


Notre interlocuteur comprend-il notre argumentation ?



Avons-nous pris en compte le point de vue de l'autre partie ?

Des données de qualité, mauvais tarifs ? - Pourquoi ?
Parce que les données ne négocient pas les tarifs.
Ce sont les personnes qui le font.



BDO AG

BDO AG ist eine der führenden Wirtschaftsprüfungs-, Treuhand- und Beratungsgesellschaften der Schweiz. Zu ihren Kernkompetenzen zählen Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Financial Services, Treuhand, Steuer- und Rechtsberatung sowie Unternehmensberatung. Mit 42 Standorten verfügt das Unternehmen über das dichteste Filialnetz der Branche. Persönliche Nähe und Kompetenz gelten bei den rund 1'800 Mitarbeitenden als wichtige Voraussetzung für erfolgreiche und nachhaltige Kundenbeziehungen. Mit der ersten voll digitalen Niederlassung können KMU zudem einfache und standardisierte Vorgänge automatisiert abwickeln. BDO AG prüft und berät Unternehmen aus Industrie- und Dienstleistungsbereichen; dazu gehören kleine und mittlere Unternehmen, börsennotierte Firmen, Öffentliche Verwaltungen und Non-Profit-Organisationen.

Für international ausgerichtete Kundinnen und Kunden wird die globale BDO Organisation in über 160 Ländern genutzt. BDO AG hat ihren Hauptsitz in Zürich und ist die unabhängige, rechtlich selbstständige Schweizer Mitgliedsfirma des internationalen BDO Netzwerks mit Hauptsitz in Brüssel (B).

Prüfung | Treuhand | Steuern | Beratung

