

NUMÉRISATION

Barto couvrira toutes les branches principales d'une exploitation d'ici peu

Sabine Guex

Pour Barto, 2022 est une année charnière. La plateforme achève sa phase de développement, elle doit désormais accroître son nombre d'utilisateurs.

Selon Christian Schönbächler, président de Barto, la numérisation pourrait être le plus petit problème auquel l'agriculture suisse devra faire face à l'avenir. Pour que cette perspective devienne réalité, il a exhorté les actionnaires et les partenaires présents à Yverdon-les-Bains (VD) vendredi 13 mai à tirer à la même corde. Barto se trouve sur la bonne voie. Depuis 2019, la plateforme a pu multiplier par plus de dix le nombre d'exploitations qui l'utilise. Néanmoins, afin de garantir un modèle d'affaires rentable à moyen terme, les utilisateurs doivent continuer d'augmenter fortement. Le président a déclaré: «Les prévisions financières montrent qu'avec 26 000 exploitations et un montant de licence à trois chiffres, Barto pourrait devenir rentable à partir de 2026». D'ici là, un nouveau manque de liquidités est probable et entraînera un nouveau tour de financement ou une augmentation de l'actionnariat.

Ce n'est pas par hasard que la société a organisé ses assises annuelles en terres vaudoises. Barto veut renforcer sa position en Romandie. «Nous disposons des outils numériques idéaux, y compris pour nos collègues francophones.» A la fin avril, 2850 exploitations disposaient d'une licence, contre 1880 en avril 2021. Le gérant Jürg Guggisberg a fait état



Jürg Guggisberg, gérant (à gauche), et Christian Schönbächler, président.

S. GUEX

d'une croissance constante en 2021, avec un petit relâchement durant l'été, qui s'explique par le fait que cette période de l'année n'est pas celle de l'administratif. L'entreprise traverse cette année un tournant décisif. Elle ne peut plus être qualifiée de start-up. En effet, d'ici la fin 2022, Barto pourra couvrir numériquement les branches principales d'une exploitation agricole suisse usuelle. Sa phase de développement est ainsi bientôt achevée et l'heure est désormais à l'extension. Le conseil d'administration a défini trois grands axes stratégiques pour atteindre ses objectifs de croissance.

■ Economie de plateforme

Les smartphones proposent diverses applications issues de différentes entreprises à télécharger sur une même plateforme. Barto opère selon ce même principe – nommé économie de plateforme ou «coopétition». Pour ce faire, il faut que la plateforme soit ouverte à tous les fournisseurs de modules. «Il s'agit là de notre principal objectif», a déclaré Christian Schönbächler, avant d'appeler les actionnaires à proposer leurs services numériques sur Barto. En effet, plus nombreux seront les partenaires sur la plateforme, plus

elle sera utilisée. «Cela n'aide pas seulement notre entreprise, mais cela garantit et justifie également l'investissement que vous avez perpétré», a-t-il souligné.

■ Partenariat

Pour être attractive pour les agriculteurs, une telle plateforme de gestion d'exploitation doit proposer un large éventail de modules. Barto recherche donc des partenaires supplémentaires. «Nous sommes ouverts à tous les partenaires de l'agriculture. Les concurrents de nos actionnaires sont également les bienvenus. Les mêmes conditions s'appliquent à tous.»

Laveba, la société coopérative agricole de Suisse orientale, a rejoint l'actionnariat en novembre dernier.

■ Mise en réseau

Barto mise sur la saisie unique des données grâce à la mise en réseau. Une fois entrées, les informations peuvent être utilisées pour tous les modules. La plateforme est aussi connectée à des sources de données externes. Dans cette perspective, un essai d'échange de données liées aux parcelles et aux cultures a été mené avec succès avec les systèmes cantonaux de paiements directs Lawis et Gelan.

Toujours plus de modules à choix

Avec son partenaire technologique 365FarmNet, Barto propose actuellement 17 modules. MyDocs, la boîte aux lettres de Fenaco, est le module le plus utilisé de la plateforme. S'ensuit le Journal en ligne des pâtures et des sorties. Barto est la seule entreprise qui en propose une version électronique. Le dernier module qui a rejoint le panel est Agrarmonitor Connect, qui permet l'échange de données entre les exploitations et les entreprises de travaux agricoles. L'offre du côté de la production végétale étant bien fournie, la plateforme entend désormais développer ses prestations du côté de la production animale. Cette volonté se concrétisera avec la venue de nouvelles fonctions, ainsi que la sortie de Rumiplan cet automne. Il s'agit d'un nouveau plan d'affouragement bovin réalisé en partenariat avec Agridea. Le module UFA Gallo Support, qui retrace la gestion des troupeaux de volaille, a fait son apparition à la fin de l'année dernière. Certains modules sont payants, d'autres sont gratuits, comme le trafic des bovins et MyDocs. Barto prévoit diverses séances d'introduction à l'utilisation de MyDocs dans les Landi. En Romandie, un intervenant de langue maternelle française sera présent. Celui-ci répondra dorénavant aussi aux appels francophones. **sg**