

TERAVENIR

La couche de décision fertilisation entre le sol réel et l'action agronomique

Teravenir aide exploitations, coopératives et négoce à mieux piloter la fertilisation grâce à une combinaison de mesure continue du sol, traitement algorithmique et lecture opérationnelle pour décider au bon moment et éviter l'apport inutile.

LEVÉE SEED

500 k€

2,8 M€ pre-money

3,3 M€ post-money

15 % dilution

Tour seed pour industrialiser la plateforme, structurer l'exécution et accélérer le déploiement.

10

pilotes actifs

100 ha

déjà suivis

20

sondes en commande

Automne 2026

début commercial

LE PROBLÈME

La fertilisation reste souvent pilotée avec des lectures ponctuelles, indirectes ou incomplètes du terrain. Résultat : surcoût d'intrants, risque agronomique et difficulté à justifier la décision d'apport.

LA SOLUTION

- Sonde multi-capteurs au champ
- Transmission et traitement algorithmique des données
- Lecture actionnable pour ajuster dose et timing de fertilisation

POURQUOI MAINTENANT

- Volatilité des coûts d'engrais et arbitrages plus sensibles
- Pression nitrates, qualité de l'eau et traçabilité des pratiques
- Décisions plus précises, plus justifiables et plus rentables attendues

VALIDATION ET TRACTION

La preuve la plus solide documentée porte sur le pilotage azoté du blé. Les essais montrent la capacité du système à objectiver la contribution réelle du sol et à ajuster, voire supprimer, un apport final. La traction se structure déjà autour d'usage terrain, de premiers engagements commerciaux et de relais de déploiement.

DIFFÉRENCIATION

- Couche algorithmique orientée décision
- Apprentissage terrain cumulatif
- Intégration hardware + logiciel
- Jumeau numérique en développement

GO-TO-MARKET

Déploiement progressif via des relais de confiance : coopératives, négoce et acteurs de filière. France d'abord pour prouver l'usage et le modèle économique ; Europe ensuite via expansion sélective.

POURQUOI INVESTIR MAINTENANT

Douleur client claire, produit déjà matérialisé au champ, premiers signaux commerciaux avant industrialisation massive, et prochaine étape de création de valeur lisible pour des investisseurs seed.

PROPOSITION DE VALEUR

60 €/ha/an de coût cible

> 280 €/ha/an de gain potentiel

25 % à 50 % de réduction des apports selon essais / cas d'usage documentés

MODÈLE ÉCONOMIQUE

Hardware + abonnement + data

Lancement commercial à l'automne 2026

Vente de la sonde et station ATS – 1 200€

Abonnement à l'application de 36 mois – 200 €/an

1 sonde couvre env. 10 ha et génère un revenu récurrent de service

USAGE DES FONDS

200 k€ - infrastructure cloud & industrialisation produit

175 k€ - structuration de l'entreprise

125 k€ - recrutements clés : produit, data, déploiement, business

ÉQUIPE ET TRAJECTOIRE

Benjamin Mendou - Président fondateur

Brice Mboumba - CTO

Jean-Michel Serres - expert terrain agricole

CA 2030 : **3,80 M€**

Résultat d'exploitation positif dès 2028

