

La startup Filigran boucle une levée de fonds de série A de 15 millions d'euros

La startup Filigran, spécialisée dans les solutions de cybersécurité open source, annonce avoir bouclé une série A de 15 millions d'euros, seulement un an et demi après sa création et six mois après un seed de 5 millions. Cette levée de fonds a été dirigée par le célèbre fonds d'investissement américain Accel, avec la participation de ses investisseurs historiques, Moonfire et Motier Ventures.

Temps de lecture : minute

29 février 2024

« Bien que nous souhaitions aller vite, nous avons un plan un peu plus étalé dans le temps. Par la force des choses nous avons accéléré à fond et là on peut carrément dire qu'on est pied au plancher », concède Samuel Hassine, CEO de [Filigran](#). La force des choses, c'est l'intérêt soudain - et simultané - du "top 10 des VC worldwide" pour la croissance fulgurante de la cybertech.

Et pour cause, en 6 mois Filigran est passé de 20 à 41 employés et de 3.200 à 4.200 organisations publiques et privées utilisatrices de la gamme de solutions de cybersécurité open source. Son nombre de clients à, quant à lui, presque triplé depuis juin dernier, et compte toujours autant de noms prestigieux à l'instar de Marriott, Thales, Hermès, ainsi que de nombreuses organisations du secteur public telles que la Commission européenne, l'ENISA, l'ANSSI, le Ministère de l'intérieur. Et tout ça, c'est sans parler du FBI, partenaire de premier ordre.

« *Le F.B.I. croient véritablement à Filigran et à notre plan d'actions au point de jouer le rôle d'ambassadeur. Ils sont autant évangélistes, que partenaires, que contributeurs de la solution. Entre 3.000 et 4.000 agents spécialisés dans l'investigation du cybercrime utilisent notre solution pour mettre la main sur des cybercriminels* », explique le CEO. De quoi, effectivement, motiver plus d'un VC, mais c'est sur le célèbre fonds d'investissement Accel, que la startup jettera son dévolu.

Accel les a séduits

Si Samuel Hassine confie que la première levée de fonds ne s'est pas réalisée si facilement, le CEO de Filigran se réjouit que la seconde ait été ficelée en très peu de temps. « *Nous étions 10 au moment des premières négociations du seed en mars. Honnêtement c'était compliqué et nous sommes ravis d'avoir réussi à lever avec Moonfire. Cette fois-ci c'était très différent. Notre vision portfolio de produits fait déjà sens pour répondre aux différentes menaces auxquelles peut faire face une organisation. Les investisseurs ont identifié le caractère différenciant de notre proposition de valeur et compris que notre vision à 4 ou 5 ans était d'ores et déjà claire. Ils arrivent à se projeter davantage. Nous avons procédé à une pré sélection et le choix s'est naturellement tourné vers Accel pour plusieurs raisons à commencer par son appétence pour le cyber et le potentiel d'ouverture vers l'international* », explique Samuel Hassine.

Il nous confie que pour le séduire, la société de gestion américaine avait préparé une présentation de leurs performances dans laquelle figuraient les photos des prestigieux entrepreneurs qu'elle avait soutenues au cours des 40 dernières années à l'instar de Mark Zuckerberg et qu'ils avaient pris soin de détourner une photo de lui et de Julien Richard, CTO, pour les y ajouter. « *Accel était près à mettre plus. Nous les avons limités. La valorisation était planchée. On ne peut factuellement pas accueillir 200 personnes en un an dans la boîte et ce n'est clairement pas l'entreprise*

que j'ai envie de monter en termes de valeurs. Je préfère que Filigran prenne son temps et m'assurer que l'alchimie opère au sein des équipes notamment aux Etats-Unis. »

Internationalisation et développement produit

Cette injection de capital devrait permettre le recrutement d'une trentaine de personnes d'ici à fin 2024, mais aussi contribuer à l'ouverture imminente de deux filiales, une aux États-Unis et une en Australie. *« Des équipes devraient être déployées pour développer de nouveaux partenariats, faire de l'avant-vente technique et du support client »*, détaille Samuel Hassine. La levée de fonds devrait par ailleurs faciliter la sortie de deux nouveaux produits qui viendront compléter la suite existante.

Si le CEO ignore encore lequel sera disponible en premier, il dévoile que l'un des deux : *« adressera davantage de l'analyse de risque drivé par de la Cyber Threat Intelligence où les scénarios de menaces sont issus de menaces véritables et plus seulement de menaces fictives. »* L'IA devrait être le dernier poste de dépense. *« Je n'aime pas tellement le mot IA, mais on est effectivement en train de monter une équipe data engineering transverse qui va irriguer tous les produits, mais aussi en interne pour nos propres problématiques. »*

Rien n'est trop beau pour la pépite Filigran qui entend générer un chiffre d'affaires de 40 millions d'euros entre 2026 et 2027.



À lire aussi
La cybertech s'organise pour lutter contre l'intensification des menaces



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

