

Cybersécurité : Filigran lève 35 millions pour devenir un acteur incontournable du secteur

8 mois après la clôture d'une série A de 15 millions, et seulement deux ans et demi après avoir été fondée par un ancien chef d'état-major du Centre opérationnel puis chef de bureau Analyse de la Menace et des Risques, la cybertech Filigran spécialisée dans les solutions de cybersécurité open source annonce une nouvelle levée de fonds de 35 millions d'euros en série B.

Temps de lecture : minute

28 octobre 2024

Menée par Insight Partners, ce tour de table voit également la participation de ses investisseurs historiques, Accel (Lead de la Série A) et Moonfire (Seed lead). Cette opération s'inscrit dans une dynamique de croissance accélérée et vise à conquérir le marché américain.

“À l’instar de la série A, la série B n’était pas planifiée. Insight Partners, intrigué par le potentiel de Filigran et son approche unique de la cybersécurité, a mené une étude approfondie auprès de nos clients et de nos utilisateurs avant de venir vers nous. Les résultats de cette étude l’ont conduit à développer la conviction très forte que d’une part le potentiel de Filigran était réel et d’autre part qu’il y avait - entre les performances de Filigran et les préoccupations des équipes cyber insatisfaites des solutions qu’elles utilisent depuis plusieurs années - un momentum qu’il ne fallait pas manquer, explique Samuel Hassine, CEO de Filigran. Il poursuit : Insight a vu une convergence entre Filigran, sa vision unifiée de l’anticipation et le côté proactif de la Threat intelligence défendu par le fonds qui gère plus de 6 milliards d’actifs spécifiquement

dédiés à la cybersécurité”, explique Samuel Hassine, CEO de [Filigran](#).

Si Accel avait déjà séduit Filigran il y a 8 mois par son expertise en cybersécurité et sa vision internationale, l'arrivée d'Insight Partners vient logiquement couronner cette dynamique.

“De notre côté, forts de notre dynamique de croissance initiée lors de la série A, nous avons identifié avec nos équipes une opportunité d'accélérer encore davantage. Les 15 millions levés en février n'étant pas entièrement consommés, nous avons saisi cette occasion de passer à la vitesse supérieure, rassurés par le soutien continu des équipes d'Insight qui comptent 250 opérateurs à plein temps sur le terrain prêts à nous aider dans tous les domaines (commerce, R&D, IA, marketing..). Ne serait-ce que pour la structuration, c'est un outil formidable pour Filigran. Enfin, la complémentarité entre Insight, plutôt focalisé sur la Côte Est, et notre investisseur historique Accel, plus présent sur la Côte Ouest, nous a confortées dans cette décision”, rappelle l'ancien de l'ANSSI.

Une solution plébiscitée bientôt complétée

Évidemment, les géants de la cybersécurité tels que CrowdStrike, Microsoft, Palo Alto, Google et SentinelOne proposent une multitude de solutions. Cependant, d'après Samuel Hassine, le marché manque cruellement d'outils capables d'anticiper les menaces et d'offrir une vision globale de la posture de sécurité. *“C'est là que Filigran se distingue. Notre suite, adoptée par plus de 6 000 organisations aujourd'hui (contre 4 000 en février dernier), répond à une demande croissante d'outils proactifs combinant évaluation des risques, simulations d'attaques et mesure de la posture de sécurité. Cette proposition de valeur a été plus que validée par Insight Partners qui, dans le cadre de son étude préalable - et par essence très proche des CSO, RSSI ou DSI - a profité de son empreinte mondiale pour présenter notre solution à de nombreuses équipes de cybersécurité, sans révéler notre identité. À chaque fois, la vision portfolio de produits*

de Filigran a été plébiscitée”, se réjouit Samuel Hassine.

Fort de son succès, Filigran a atteint ses objectifs annuels (6 millions d'euros de revenus récurrents) dès le troisième trimestre 2024. “Cette performance exceptionnelle va nous permettre d'accélérer notre feuille de route produit. En effet, nous prévoyons de lancer en 2025 deux nouvelles solutions innovantes : une plateforme d'analyse de risque en temps réel et une solution de déploiement de leurres dynamiques. Cette deuxième solution permettra de ralentir les attaquants, de les mettre sur de mauvaises pistes, mais surtout d'analyser leur comportement pour les prendre à leur propre jeu en générant le meilleur renseignement possible. Ces produits viendront compléter notre offre existante en s'appuyant sur les données riches d'OpenCTI et d'OpenBAS. Notre objectif est de fournir à nos clients une visibilité complète de leur environnement et de leur permettre de détecter les menaces de manière proactive”, développe le CEO

Continuer de se développer à l'international

Fort de ses 75% d'activité désormais concentrés aux États-Unis, Filigran entend accélérer sa conquête de ce marché stratégique grâce à l'arrivée d'Insights. “S'il n'est pas question d'y délocaliser la R&D, l'appui d'un investisseur de premier plan comme Insight Partners nous permettra de renforcer significativement nos équipes commerciales (avant-vente, vente, support) sur place. Cette nouvelle étape marque une accélération de notre développement international. L'Asie et l'Australie représentent également des marchés à fort potentiel, notamment le Japon, la Malaisie et Singapour où les opportunités se multiplient. Le Moyen-Orient affiche également une croissance soutenue. Bien entendu, l'Europe, berceau historique de Filigran, demeure un marché clé”, énumère Samuel Hassine.

Filigran a connu une croissance exponentielle ces derniers mois, doublant à la fois ses effectifs et son portefeuille de clients payants (Airbus,

Marriott, Thales, Hermès et Bouygues Telecom, etc.). Cette dynamique est notamment portée par une adoption croissante de ses solutions Open Source et l'acquisition de nouveaux clients stratégiques, tels que Rivian, le leader de la mobilité électrique. *“Aux États-Unis, notre présence s'est aussi renforcée avec la conquête de nouvelles agences gouvernementales, en complément de notre partenariat avec le FBI. Fort de ces succès, nous visons désormais 20 millions d'euros de chiffre d'affaires dans les 16 à 18 prochains mois”, rappelle le CEO.*



À lire aussi

Stoïk lève 25 millions d'euros pour assurer les entreprises européennes contre les cyber-attaques



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Astrid Briant