

Spécialiste de la cybersécurité, la startup Dappy lève 500 000 dollars en ICO

La startup toulousaine Dappy, spécialisée dans la cybersécurité et l'alternative au Domain Name System (DNS) tel qu'il existe, a récemment annoncé une levée de 500 000 dollars en ICO (Initial Coin Offering). Une opération basée sur la technologie de la blockchain qui permet de lever des fonds en émettant des token en échange de cryptomonnaies.

« Pour des startup vraiment orientées tech et qui ont des projets à moyen et long terme, lever des fonds en ICO offre une flexibilité et une rapidité largement supérieure à une levée de fonds classique. Dénuée d'intermédiaires, cette opération permet d'accélérer le développement des projets » affirme Raphaël Fabre, co-fondateur de Dappy en 2019.

La fragilité du système DNS

Se définissant comme « *un projet blockchain-web-cybersécurité* », la jeune pousse est née du constat des fragilités et des lourdeurs du DNS que les sociétés utilisent pour exposer un site web, portail B2B ou une API sur internet. « *Face au caractère centralisé et donc fragile du DNS, nous avons voulu proposer une alternative qui se base sur la techno blockchain et une logique de co-résolution. Dappy propose un système public, ouvert à tous et où quiconque peut ouvrir un site web avec plus de sécurité qu'avec le système DNS existant* ». Pour l'équipe de Dappy, il existe une inadéquation entre le DNS, le système HTTPS et les standards du web public, et les besoins élevés des entreprises et services web à haute valeur en termes de sécurité. « *Cette inadéquation résulte des piratages, des attaques ransomwares, des difficultés de maintenance et des coûts importants pour exister sur la planète « service web sécurisé» .* » précise le co-fondateur de la startup.

Une levée de fonds en ICO...

Trois raisons ont motivé Dappy à passer par une ICO : la difficulté à échanger et faire comprendre le projet à des investisseurs et fonds traditionnels, l'accroissement de leur communauté depuis 3 ans, et plus encore, construire une plateforme publique, ouverte et co-gérée.

Pour lever 500 000 dollars, Dappy a vendu des jetons à une quarantaine d'investisseurs particuliers de type « business angels ». S'il existe plusieurs façons de faire des ICOs, les projets actuels privilégient, selon Raphaël Fabre, les plateformes d'ICO managées (telle [Coinlist](#)) qui permettent de gérer habilement les différents « rounds » et de limiter la part de chaque token holders. Mais chez Dappy, il en va autrement ! « *Nous aimons coder et avons quasiment tout fait nous-même. C'est sur notre site dappy.tech que ça s'est joué. Notre ICO était de type « private sale » où nous avons évité qu'une ou deux baleines n'achète tous les jetons* ».

L'entreprise toulousaine a émis des utility token qui donnent aux investisseurs l'accès à certaines fonctionnalités du site et la possibilité de soumettre des votes. Une façon de motiver l'acquisition de token. Et a aussi instauré le système de « rewards ». Comme l'explique Nicolas Morizot, autre co-fondateur de Dappy, « *les token holders sont des « actionnaires » qui vont toucher automatiquement des cryptomonnaies en fonction du nombre de noms de domaines achetés sur notre site. Cela équivaut à des dividendes : ils ne rentrent pas dans le capital mais les tokens donnent droit à un pourcentage de revenus. Si une personne détient 5% des tokens, elle reçoit 5% des revenus de notre activité* ».

... pour s'assurer de la plus-value du Dappy Name System

Suite à cette levée de fonds, Dappy compte trouver des sociétés avec lesquelles construire des preuves de concept, tester et s'assurer de la plus-value des propriétés de son système. Et valider avant la mise sur le marché, l'ensemble des solutions « avec des tests de pénétration et des programmes publics de bug bounty pour encourager les remontées de bugs et de vulnérabilités » précise Nicolas Morizot. D'ici quelques semaines les « token holders » recevront leurs dappy tokens. Un pari sur la réussite du Dappy Name System !

Article écrit par PAULINE GARAUDE