

Pour sa deuxième édition, la campagne de [Seedcamp](#) a accueillie des startups venues défendre leurs projets et rencontrer des entrepreneurs capables de les aiguiller. A la fin de la journée, trois entreprises ont été retenues pour soutenir leurs projets face à d'autres start-ups européennes. La rédaction de [silicon.fra](#) interviewé deux des heureux élus : Mypronostic.fr et SquareClock

Mypronostic.fr parie sur le Web

Chez **Mypronostic.fr**, pas de blackjack, ni de poker en ligne. « *C'est une plate-forme de pronostiques gratuit, c'est différent du pari* », précise tout de suite Michael Benfredj, p-dg et co-fondateur du site. Il est vrai que dans ce domaine, jouer avec la sémantique peut très vite coûter cher en France. Mypronostic.fr, quoi qu'il en soit n'est en rien proche des opérateurs de jeux nationaux.

Le site vend des « aléas ». Explications. « *Nous vendons une information. Par exemple, si sur notre site, un expert prédit une victoire, et qu'il a raison par la suite, son expertise gagne de la valeur. De fait, l'information achetée aide à mieux parier* », poursuit Michael Benfredj.

De fait, le modèle économique est simplissime. Le site prend une commission sur chaque achat de pronostic.

Créé en août 2007, le site est né d'un blog alimenté durant la précédente campagne présidentielle, « [jelavaisdit.com](#) ». Avec 500.000 vidéos visionnées en quelques mois, le concept fait flores et est très vite adapté à une plus large échelle.

Et les concepteurs du site voient grand. En venant à Seedcamp, ils attendent des contacts « *au niveau européen* ».

Assez critique sur la situation des start-up en France, le p-dg de Mypronostic regrette que les ingénieurs et informaticiens français, « *très compétents* » ne parviennent pas à faire émerger leurs projets. « *L'éclatement de la bulle internet nous a fait très mal, nous manquons d'un véritable pôle industriel aux Etats-Unis, en Inde et d'Israël* ». La situation pousse les entrepreneurs français « *à l'étranger* ».

« *En France, il y a des investisseurs pour le Web. On a longtemps dénigré la Toile. On ne respect pas les idées en France* ».

Du coup, la nomination d'Eric Besson, à la tête d'un secrétariat d'Etat à l'économie numérique est accueillie avec circonspection. « *On verra, glisse Michael Benfredj, il faut lui laisser le temps de s'organiser* ». SquareClock met la 3D au service du marketing » class= »aligncenter » /> Pour SquareClock (SC), la 3D est bien plus qu'un outil de travail. « *C'est un support de marketing et de vente* », précise Vincent Picou, co-fondateur du site. L'homme, ancien directeur informatique chez Dassault Systèmes jouit d'une expérience certaine, largement mise à profit dans son entreprise.

La solution en ligne SC permet aux utilisateurs de constituer un environnement, en intérieur ou en extérieur avec la puissance d'un outil 3D à l'esthétique assez proche des 'Sims' qui revendique clairement son côté ludique, saupoudrée d'une fine poudre d'internet communautaire. En effet, l'utilisateur peut recourir aux conseils de communautés divisées en centres d'intérêt.

SC veut faire de la 3D un facilitateur de la décision d'achat. L'image plus forte que les mots, permet

à l'utilisateur « *d'imaginer l'impact des ses choix. Pour les industriels, il permet de faciliter la compréhension* » .

Destiné au grand public comme a l'entreprise, la solution est proposée gratuitement aux particuliers. En revanche, la jeune société monnaie son expérience et sa solution auprès des entreprises.

Soutenu par un certain Microsoft

Contrairement aux d'autres jeunes pouces du Web, SC a bénéficié du soutien d'un titan : Microsoft. « *Microsoft nous a invité à participer à Seedcamp* » .

Avec la firme de Redmond pour principale partenaire de la manifestation, la transition était facile. Du coup SC n'a pas été confronté aux affres habituelles des start-up. Néanmoins, la jeune société espère quand même que les toutes dernières lois votées par le gouvernement « *boostent les investissements des business angels* » .

L'entreprise malgré sa toute jeune existence, a déjà réalisé un premier tour de table de près d'un million d'euros.

