

*
HACKATHON

maele

**Venez construire
l'avenir de la mobilité
Aérienne Légère Verte
et Durable**

Et vivre une expérience inédite

26-27 Nov



**Guide
participants**

hackathon-maele.com

#HackathonMAELE

CONÇU ET OPÉRÉ PAR : AVEC LE SOUTIEN DE :





**Venez construire
l'avenir de la mobilité
Aérienne Légère Verte
et Durable**

Et vivre une expérience inédite



hackathon-maele.com

#HackathonMAELE

Instructions aux candidats

Le meilleur projet sera présenté en fonction du défi choisi et des livrables attendus et sera évalué sur la base de 4 critères :

- La validité du modèle économique en termes de revenus (la maturité de l'offre et de la demande, l'analyse de faisabilité...).
- Le caractère innovant et original du projet (innovation technologique/non technologique, organisationnelle, modèle économique, social).
- Les bénéfices attendus du projet (dans quelle mesure le projet répond à des enjeux sociétaux majeurs).
- Les bénéfices attendus du projet et en quoi il répond à des enjeux sociétaux, en particulier en termes de création de services et d'emplois.

CONÇU ET OPÉRÉ PAR : AVEC LE SOUTIEN DE :



HACKATHON
maele

**Venez construire
l'avenir de la mobilité
Aérienne Légère Verte
et Durable**

Et vivre une expérience inédite



Vous avez 8 minutes pour les convaincre !

En 8 minutes vous devrez :



Prenez vous au jeu !

hackathon-maele.com

#HackathonMAELE

CONÇU ET OPÉRÉ PAR : AVEC LE SOUTIEN DE :



**Venez
construire l'avenir
de la Mobilité
Aérienne Légère
Verte et Durable**

Et vivre une expérience inédite

26-27 Nov

GRILLE DE NOTATION

NOM DU JURÉ

NOM DE L'EQUIPE

CHALLENGE CHOISI

TOTAL

/ 20 POINTS

hackathon-maele.com

#HackathonMAELE

- 1) **Business plan de la start up et sa capacité à générer du CA (avec de la marge) à court terme**
 - ☐ Marché limité et faible potentiel d'extension du marché / pas d'avantage concurrentiel par rapport aux acteurs présents (1 pts)
 - ☐ Marché avec potentiel de progrès mais stratégie de croissance pas claire (2 pts)
 - ☐ Marché avec potentiel de progrès et stratégie de croissance clairement identifiée – profitabilité stable malgré l'augmentation du CA (3 pts)
 - ☐ Marché étendu avec de fortes perspectives de croissance - business plan clair et pertinent - scalabilité de la solution – profitabilité qui augmente avec le CA (4 pts)
- 2) **Niveau d'innovation de la solution proposée**
 - ☐ Pas d'innovation (1 pts)
 - ☐ Agrégation de plusieurs briques technologiques existantes (2 pts)
 - ☐ Association innovante de plusieurs briques technologiques existantes – amélioration d'une ou plusieurs briques technologiques existantes avec industrialisation rapide (3 pts)
 - ☐ Brique technologique innovante avec un niveau de maturité suffisant pour une industrialisation rapide (TRL > 6) (4 pts)
- 3) **Impact sociétal de la solution proposée (environnement, préservation des ressources, empreinte carbone, bruit, emploi, sécurité des biens et des personnes)**
 - ☐ Pas ou peu d'impact (1 pts)
 - ☐ Impact limité (dans la durée, sur la zone géographique, peu de personnes impactées) (2 pts)
 - ☐ Impacts visibles et concrets – l'utilisateur final est fier d'avoir recours à cette solution (3 pts)
 - ☐ Impacts visibles et concrets – l'utilisateur final est fier d'avoir recours à cette solution – la solution est accessible à tous (4 pts)

- 4) **Points de blocage potentiels du projet**
 - ☐ Aucune identification des show-stopper de la solution proposée (1 pts)
 - ☐ Show stoppers entrevus mais pas clairement adressés (2 pts)
 - ☐ Show-stopper identifiés de manière exhaustive – parties prenantes partiellement identifiées mais plan de levée de risque inexistant (3 pts)
 - ☐ Show-stopper identifiés de manière exhaustive et traités avec toutes les parties prenantes – plan de levée de risque associé (4 pts)
- 5) **Equipe projet – Leadership – outils de communication**
 - ☐ Communication peu fluide - pas de leader identifié – pas de plan de com identifié au lancement (1 pts)
 - ☐ Leader identifié et charismatique mais équipe peu soudée - plan de com existant mais peu pertinent (2 pts)
 - ☐ Equipe soudée avec de bonnes complémentarités – leader identifié et charismatique – plan de com percutant utilisant de multiples canaux appropriés – participation à des événements ciblés (3 pts)
 - ☐ Excellentes capacités de communication de chaque membre de l'équipe - leader identifié et charismatique - plan de com percutant utilisant de multiples canaux appropriés – création d'événements (4 pts)
- 6) **Feeling projet / équipe (subjectif)**
 - ☐ Je ne crois ni en ce projet, ni en cette équipe (1 pts)
 - ☐ Beau projet / équipe mais je n'y crois pas (2 pts)
 - ☐ Projet moyen mais une équipe qui peut en faire une belle réussite (3 pts)
 - ☐ Projet disruptif avec une équipe qui a tous les atouts pour atteindre les objectifs ambitieux – Game changer (4 pts)

Business model Canvas

Partenaires	Activités clés	Proposition de valeur	Relations clients	Segment de marché
	Ressources clés		Distribution	
Structure de coûts			Source de revenu et modèle de pricing	



**Venez construire
l'avenir de la mobilité
Aérienne Légère Verte
et Durable**

Et vivre une expérience inédite



hackathon-maele.com

#HackathonMAELE

Vos ressources à disposition



> Business Model Canvas



> Bootcamp et présentations sponsors :
replay sur YouTube ou site internet Maele



> Experts et coach en présentiel
et à distance le samedi matin via BizzConnect



> Documentations sur la réglementation
aérienne légère verte et durable

CONÇU ET OPÉRÉ PAR : AVEC LE SOUTIEN DE :





**Venez construire
l'avenir de la mobilité
Aérienne Légère Verte
et Durable**

Et vivre une expérience inédite



hackathon-maele.com

#HackathonMAELE

Vos contact

Pour toutes demandes organisationnelles :

Mathilde Gobet : gobet@aerospace-valley.com

Pour toutes demandes concernant votre édition :

EIGSI La Rochelle : jacquet@eigsi.fr

ELISA Aerospace : c.vilchenon@elisa-aerospace.fr

CONÇU ET OPÉRÉ PAR : AVEC LE SOUTIEN DE :

