

Séparer les mélanges

Défi de recyclage



Défi de recyclage

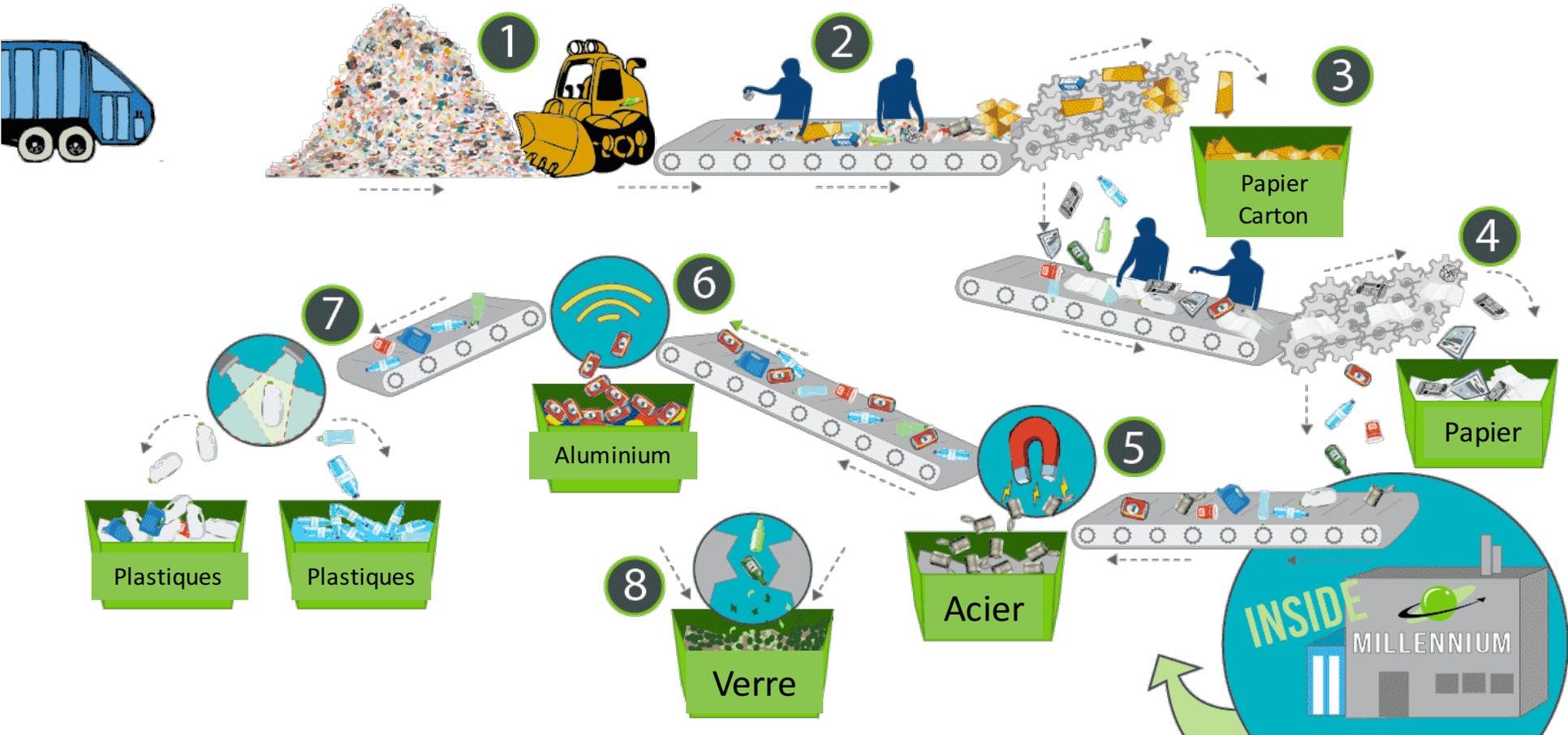
Contexte

- Le Canadien moyen recycle 112 kg de matières par an.
- En Ontario, nous recyclons 1,5 million de tonnes de matières recyclables par an.

Problème

- Les installations de recyclage sont très complexes pour répondre à ces besoins.
- Les matières qui ne peuvent pas être recyclées aboutissent souvent aussi dans ces installations.
- Le transport de matières qui ne peuvent pas être traitées est gaspilleur et dangereux.
- Les matières non recyclables peuvent porter atteinte à la recyclabilité des matières, provoquer la panne des machines et empêcher le recyclage correct d'autres matières.





Processus de recyclage

Défi de recyclage

Objectif

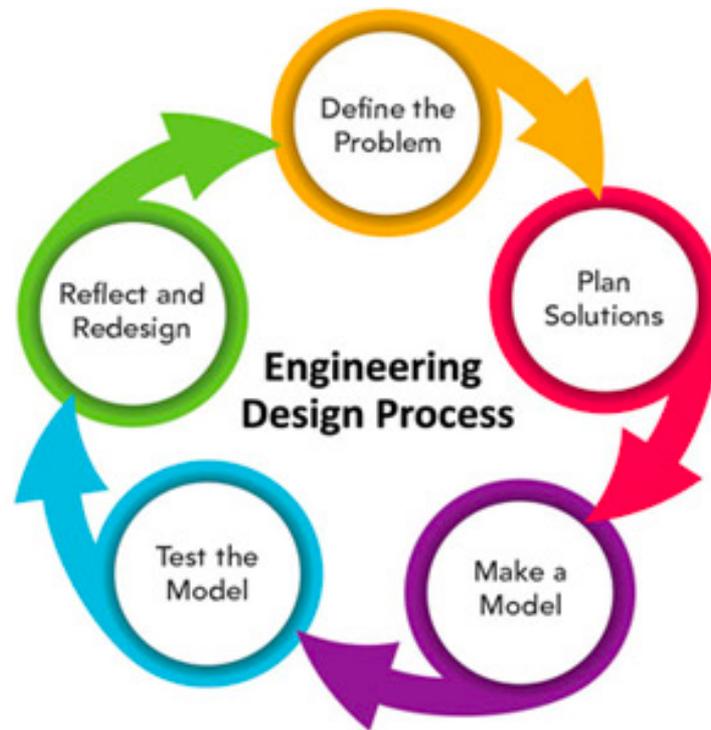
L'usine de recyclage locale vous met au défi de développer un système de tri plus efficace des matières recyclables à votre école!

Votre but consiste à construire un outil, une machine ou un système capable de trier les matières recyclables de manière efficace. On ne sait jamais quelles matières seront livrées et, par conséquent, votre invention doit **trier les matières sans que vous utilisiez les mains et doit prévoir trois méthodes de séparation**. Votre invention devra trier les matières recyclables en tas comme suit :



Défi de recyclage

Planifier → Établir le budget → Construire → Tester → Présenter



Défi de recyclage

Matériaux	Prix	Quantité achetée	Coût
Bande élastique	0,10 \$		
Brochette	0,25 \$		
Bâtonnet de bois	0,20 \$		
Aimant	3,00 \$		
Carafe d'eau	6,00 \$ (limite de 1)		
Ruban adhésif	0,25 \$ par cm		
Cure-dent	0,10 \$		
Chenille	0,25 \$		
Assiette en papier	1,00 \$		
Gobelet en plastique	1,00 \$		
Ficelle	0,25 \$ par cm		
Trombones	0,20 \$		
Panneau en mousse	4,00 \$ par panneau		
Poire à sauce	3,50 \$		
Couverts en plastique	1,00 \$ par jeu de 3		
Coût total :			

Défi de recyclage

Conseils pour un argument de vente percutant!

- Résumez les raisons pour lesquelles l'installation devrait acheter votre système
- Mettez l'accent sur les problèmes du client et présentez des pistes de solution
- Communiquez les résultats
- Assurez-vous que votre exposé est bref et facile à comprendre
- Donnez des exemples qui attestent la valeur de votre produit
- Donnez des preuves

