

Nom de l'entreprise

~~Colle~~ Plus pour tous

Mission positive

Donner du ^{manioc} la culture
Réduire la pauvreté en favorisant l'économie
des ruraux pour faire de la colle, à travers une
organisation coopérative. (colle produite localement
et mise en valeur) sur place.

Description de la problématique/besoin

- Producteurs de matières premières ^{manioc} qui
auraient l'opportunité de transformer
leur matière première ~~si ils avaient~~
s'ils avaient accès aux moyens
de transformation.
- ~~Création~~ Création d'emplois
- Création d'entreprises (Coop)

Comment nous y répondons

- > Créant une activité économique
rentable
- > Créant de l'emploi;
- > Retombées positive pour
l'environnement.
- > Maintenant les
populations sur place
en créant de la valeur
pour tous.
- > ↓ les coûts d'achat pour
les ruraux.
- > Contenant biodégradable

Description de la clientèle cible

- Artisans locaux
- Ecoles locales
- B to B.

Nom de l'entreprise

Au ~~point~~ fil en d'or
au fil de
Education pour la vie

Contribuer à l'éducation

Mission positive

Donner les outils
Au fil d'une éducation en or

Description de la problématique/besoin

Education réservée Elite
Manque Education Financière

Comment nous y répondons

Formation en ligne
Modules
- Projet
- Prendre en main
\$
→ Subvention + publicité
→ Fonds annuel pour l'adhésion

Description de la clientèle cible

Jeunes de 15 à 17 ans
Écoles Secondaires
Maison des jeunes

Nom de l'entreprise

Menthi Stress

Mission positive

Réduire le stress des consommateurs en offrant un produit savoureux

Description de la problématique/besoin

- Haut ^{Taux} de stress
 - Mauvaise gestion du stress (consommation alcool, nicotine)
 - Exposition aux réseaux sociaux
 - Réchauffement climatique, guerre
 - Récession, inflation
- Mode de vie
- Facteur de stress

Description de la clientèle cible

- Les jeunes (adolescent, jeune adulte 35ans)
- Étudiants, emploi
- Jeunes-18, ville

Comment nous y répondons *

- Impact environnemental
- + Chaîne d'approvisionnement locale. ✓ GES
- * Ingrédients médicinaux
- Emballage à partir de matière recyclée
- Couleur de l'emballage
- Livraison en vélo
- * Aromathérapie - Saveur thérapeutique
- Gratter sur l'emballage pour sentir savoureux
- Promouvoir l'insertion d'employé avec des ~~Emp~~ passé de problème de santé mentale
- Tournee dans les écoles, échantillon
- Circuit Réseau sociaux

Nom de l'entreprise

De Pair

Mission positive

Accès à la santé visuelle - pour tous

Description de la problématique/besoin

PAS D'ÉQUITÉ
SUR L'ACCÈS
À LA SANTÉ
POUR TOUS.
+
Réduire le
gaspillage.

CHACUN A
DES PROB
DE VUE
DIFFÉRENTE.

Comment nous y répondons

Réseau
➢ Marques
- on récupère les
lunettes
- on connecte les
clients avec les
grands marques.

Distribution:
Connection
avec
Amazon.
+ MATCH APPLICATION
INTERNATIONALE

Description de la cible

PARENT AVEC
ENFANTS AVEC
PROB DE VUE
QUI GRANDISSENT.

DONNER À
CEUX QUI
N'ONT PAS
LES MOYENS
DE SE
PERMETTRE DES
LUNETTES.

1. Recupère
2. Classifier
3. Base de données.

Payer
selon
revenus

Coupon
pour le
client
TOP PAYEUR

Nom de l'entreprise

TOUTE
EST DANS
TOUTE

Mis

1
AA poule
1
vie

vie

LED
8.0

Description de la problématique/besoin

problème → faible durée vie globe
→ chaleur non récupérée

Besoins → santé physique, économique

Comme

ZOOBOX
=
VERTENDRE

Stratégie
de kWh dans
la maison.

Description de la clientèle cible

Jeune famille

Gens économes / soucieux environnement

↓
long terme

MAIS
RÉSIDENTIEL
TIEU
par le mouvement

Simple, cli
en main, abordable

SYSTÈME
RÉCUPÉRATEUR
DE
CHALEUR

PLANCHE
CHAUFFANT
LUMINEUX

Nom de l'entreprise

Valise culturelle

culture en valise

la culture à portée de main

Mission positive

Promotion art + culture

Description de la problématique/besoin

- sous valorisation des arts (émergents, en marge)
- enjeux intégration culturelle (alternatifs)
- déconnexion des cercles traditionnels (ex Québec, etc) (nouveaux arrivants région & Drogba)
- valorisation culture à l'école

valorisation
culturelle locale
artistes émergents
territoires

Description de la clientèle cible

- Jeunes (écoles primaires, secondaires)
- nouveaux arrivants
- touristes

Comment nous y répondons

- [livre, musique, cartes, théâtre, dessin]
- Jeunes (école) : - valise avec de nombreux objets culturels (l'objet du mois)
ministère éducation - description de l'artiste de son œuvre
- Nouveaux arrivants : - bcp de produits artistiques pour jeunes (activités)
(2 valises) - artistes issus de l'immigration
ministère immigration - culture culinaire (produits locaux) + description autour d'elle

- Touristes : - package de valise
(Valises virtuelles) - carte postale
en ligne - billets activités

- base saisonnier
- et expérience
- premium

[aspect saisonnier]

B2C
(touristes)

Nom de l'entreprise

LA COOP QUI SERT

Mission positive

Contribuer au développement des communautés défavorisées
/ outille / en de main autonomes

Description de la problématique/besoin

(Répondre) La pauvreté dans les communautés rurales.

Répondre à

- Valorisation du travail & l'autonomisation des populations
- Valorisation des déchets
- Développement industriel & économique.

Comment nous y répondons

- Produire
- Revendre (++) aux fermes)
- Vendre notre savoir-faire (formations)
- Réutiliser les déchets

Description de la clientèle cible

- Zones rurales (donne de bons prix)
 - Ici au prix d'ici / les entreprises
- ↳ A l'étranger :

Nom de l'entreprise

Écol'eau

Mission positive Réduire le gaspillage d'eau et de matériaux avec un lavabo qui recycle les eaux usées (connecté à la toilette) en plus de prendre en compte le débit de l'eau

Description de la problématique/besoin

- Accès/Distribution/gaspillage eau potable
- Surabondance de déchets manufacturiers
- Manque éco-conception
- Manque conscientisation gaspillage

Description de la clientèle cible

- Population avec accès réduit à l'eau
- Industries (Ex: hôpitaux...)
- Nouvelles constructions et rénovations

0. Subventions et financement

Recherche et
Comment nous y répondons

1. Développement du modèle (éco-conception)
2. Prototype (certifications, brevet)
3. Partenariats (Ex: ^{circuit de} production, chaîne d'approv...)
4. Financement - Plan d'affaires
5. Recherche de marché
6. Client-test
7. ~~Certifi~~ Commercialisation

Nom de l'entreprise **SANTEX**

Mission positive : **PREVENTION**
SENSIBILISATION AUX PROBLEMES
DE SANTE MENTALE / *Aide la population à être bien-être et empêche*

Description de la problématique/besoin


- Tous le monde peut souffrir de maladies mentales

Description de la clientèle cible

TOUS et TOUTES



Comment nous y répondons

- la solution à tous les biens - être psycho
 - Bouteille SANTEX pour sensibiliser les esprits sur les enjeux de la santé mentale
 - Cibler les établissements scolaires primaires
 - Campagne marketing social pour sensibiliser et éduquer la population aux problèmes de la santé mentale.
 - Des bouteilles avec préjugés
 - Encourager le dévouement des réseaux sociaux.
- 

Nom de l'entreprise

BECY'K'ART

Mission positive

PROMOTION DE L'ART ET DE LA CULTURE CHEZ LES JEUNES

Description de la problématique/besoin

- Problématique: Les jeunes sont désintéressés de l'art et de la culture, ils sont déconnectés.
- Besoin: Reconnecter la jeunesse à l'art et à la culture.

Description de la clientèle cible

- Les collectionneurs
- Les amateurs d'art
- Les particuliers (entreprises, hôtels, organisations non-gouvernementales)

Comment nous y répondons

A partir de pièces détachées ^{recyclables} et de ferrailles de voitures, nous allons fabriquer des œuvres d'art à vendre aux collectionneurs.

Les recettes permettront de financer des activités culturelles pour les jeunes afin de leur faire comprendre l'importance de la conservation de l'art et de la culture.

Nous allons aussi faire des partenariats avec des artistes, des galeries d'art pour promouvoir la multiculture