

Mes dépenses :	Moins cher : je fais des économies	A prix égal	Plus cher : je dois payer plus
<b>Impact sur l'environnement</b>			
<b>Impact négatif</b>	C'est moins cher et il y a un impact destructeur de l'environnement : zone du "bon marché" du grand public (souvent dans le "hard discount"). Conduit à une consommation à deux vitesses. Zone qui pose le problème majeur. Travailler à MINIMISER cette zone.	A prix égal mais l'impact est négatif : zone où il faut faire passer l'information au maximum dans le public, pour le dissuader d'acheter dans cette zone.	C'est plus cher et ça pollue ! C'est la zone du luxe et du superflu, de la frime (le 4x4 en est l'exemple type, mais aussi les fraises à Noël...)
<b>Impact neutre</b>	Impact neutre sur l'environnement et c'est moins cher : zone de profit personnel, je fais une bonne affaire et je ne pollue pas. C'est une zone à AGRANDIR au maximum	Zone neutre, moyenne, impact neutre et prix neutre. Rien à changer. Sauf bien informer le public que c'est là qu'il se trouve quand il achète.	C'est neutre pour l'environnement, mais plus cher ! Pourquoi acheter plus cher ? Sans doute un manque d'information ou une contamination par la pub.
<b>Impact positif</b>	Pas de problème : c'est une zone d'accès facile, tout le monde peut en profiter, et la planète aussi. Cette zone devrait s'agrandir au maximum, avec ou sans incitants fiscaux ou autre (culturels : c'est bien vu, c'est dans le vent...) Zone à MAXIMISER	<b>Zone d'avenir :</b> zone de profit social et collectif, à développer au maximum. L'impact est positif et ça ne coûte pas plus cher. Socialement profitable. Zone à MAXIMISER	Zone d'accès difficile, qui demande du courage, de puiser dans son portefeuille ! Zone de COMBAT ! Difficile pour le commun des mortels surtout pour les petits revenus.