Retourner au magasin un produit polluant !

Tant que nous gardons le silence, les choses restent en l'état. Renvoyer un produit que nous estimons dangereux, alors que nous l'avions acheté en toute confiance, génère de la visibilité d'autant que les frais associés soient **dissuasifs pour les commerçants et industriels sans scrupule** !

Afin "d'inviter" les commerçants à faire attention à ce qu'ils vendent, il est nécessaire qu'ils aient conscience physiquement de ce point. Comment y parvenir ? Sans doute que le plus efficace serait l'action de leur rapporter les produits cibles afin qu'ils soient obligés de prendre eux même le soin de retourner ledit produit au fabricant.

Actions et nature des actions :

1. Envoi (par e-Mail de préférence ou courrier) d'une lettre désignant un produit (voir un service) précisant explicitement les arguments déterminant le refus du produit. La lettre d'accompagnement préciserait :

- Objectifs : Montrer notre volonté politique. Agir en cohérence avec ses idéaux. Aider les entrepreneurs, industriels, commerçants à franchir certains pas difficiles.

- Conseil d'application : Il n'est pas Méthode
- Territoire : Le tester en France, ensuite élargissement dans tout l'Occident afin de montrer un signal fort.

- Renvoi d'un produit estimé polluant avec lettre d'accompagnement :
- Suivi des produits jusqu'aux fournisseurs

Objectifs : Montrer notre volonté politique. Agir en cohérence avec ses idéaux. Aider les entrepreneurs, industriels, commerçants à franchir certains pas difficiles.

Conseils cibles & d'application :

- Le faire en appui avec des associations indépendants et internationales et nationales non liées au monde commerciale
- le faire avec les mairies à même de s'impliquer sur leur territoire
- Territoire : Le tester en France, ensuite élargissement dans tout l'Occident afin de montrer un signal fort.
- Fédérer les écoles, grandes écoles, écoles d'ingénieurs sur des objectifs communs et établir des passerelles avec les autres alliances déjà réaliser.

Primum non nocere