

## Fiche 1

---

### Le petit planteur de caoutchouc Thaïlandais

#### Info personnage

---

Zou est planteur de Caoutchouc depuis 25 ans. Il a trois enfants et vit difficilement de son travail. Il est payé 2 euros par jour pour 12 heures de travail 6 jours sur 7. Il finit souvent son travail la nuit. Il a du mal à avoir une vie correct (alimentation, hébergement, déplacement)

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il est le premier maillon. Son rôle consiste à recueillir la sève des caoutchoucs en saignant les arbres (dans des plantations industrielles). Il est payé par la compagnie qui l'emploie en fonction du nombre d'arbre à saigner (1000 par jour) et du prix du caoutchouc sur les marchés. Ce prix fluctue énormément. Lorsqu'il est trop bas, ce n'est même plus intéressant de travailler. Ce travail est très physique et monotone.

Il sait que le produit qu'il collecte servira à fabriquer les pneus qu'utilisent les avions. Il sait aussi qu'il n'aura jamais les moyens de prendre ces mêmes avions pour voyager.

## Fiche 2

---

### Le vendeur Thaïlandais de Caoutchouc

#### Info personnage

---

M Li vit bien. Il a une belle voiture et habite à Bangkok dans une belle villa avec sa famille. Il parle très bien anglais.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

M Li est revendeur de Caoutchouc auprès des grandes compagnies de pneu (Mikelin, Goodpneus, Fayerston...). Il achète le caoutchouc aux petits planteurs. Il sait très bien que le prix dépend de l'offre et de la demande. Cela ne l'empêche pas de penser que les 5 grandes compagnies de pneus, s'entendent entre elles pour fixer un prix bas d'achat. Ceci les arrange.

Il est très attentif sur la qualité et comme d'autres revendeurs ne fait pas suffisamment le poids dans les négociations. Ce sont surtout les grandes firmes pneumatiques qui imposent leurs prix et leurs conditions pour lui.

## Fiche 3

---

### L'acheteur Mikelin de caoutchouc

#### Info personnage

---

M Perrin vit très bien. Il travaille à Bangkok depuis 3 ans après une brillante carrière au sein de l'entreprise Mikelin. Il habite une très belle villa dans le quartier chic de la ville avec sa famille. Il est payé 10 000 euros par mois.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il achète le caoutchouc en grande quantité pour Mikelin. Il est intraitable sur les prix et la qualité. Son salaire en dépend.

Il achète aux petits planteurs thaïlandais par l'intermédiaire des revendeurs locaux.

Il achète au prix du marché (qui dépend de l'offre et de la demande). En ce moment les prix sont très bas. C'est très bien même si il s'inquiète pour le futur. Si les prix baissent trop, les petits planteurs se décourageront (arrêt d'une activité non rentable) et la production baissera. Ceci peut entraîner une hausse des prix à terme.

Il jure qu'il ne s'entend pas sur les prix avec ses homologues des autres grosses compagnies de pneus (Fayerston, bridgestone..) pour fixer des prix bas.

Il dit que son action contribue à développer le pays. En achetant le caoutchouc thaïlandais, beaucoup d'argent rentre dans le pays.

## Fiche 4

---

### Le ministre de l'agriculture Thaïlandais

#### Info personnage

---

M Yong est ministre depuis 4 ans. Il vit relativement bien pour un thaïlandais. Il parle très bien anglais (études aux USA). Il est très proche du terrain et connaît bien les mécanismes économiques internationaux.

Il essaye d'améliorer le niveau de vie des paysans thaïlandais.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il rencontre souvent les grands acheteurs étrangers de caoutchouc (Mikelin, Goodpneus...) pour leur demander d'augmenter leurs prix. Il est persuadé que les 5 grandes compagnies s'entendent sur les prix (« ils se connaissent tous et payent une misère le caoutchouc acheté » « 1 kilo de caoutchouc qui nécessite une semaine de travail correspond au prix d'un café dans le commerce »).

Il essaye de compenser les faibles revenus des petits planteurs de caoutchouc en donnant quelques maigres subventions (son budget est très limité).

Il rencontre, enfin, les ministres des autres pays producteurs pour qu'ils se mettent d'accord sur des quotas de production. En jouant sur l'offre les prix peuvent remonter. Mais ces démarches politiques sont difficiles à mettre en place.

## Fiche 5

---

### Le PDG de Michelin

#### Info personnage

---

M ..... est PDG de l'entreprise Michelin. Cette entreprise à l'origine familiale (d'Auvergne) est devenue une firme multinationale où les actionnaires sont majoritairement étrangers (fonds de pensions, banques, assurances, particuliers..). Lui et sa famille possèdent encore 30 % du capital, ce qui leur permet de participer au contrôle de l'entreprise.

Il vit très bien. Ses revenus, constitué pour moitié de stock options, s'élève à 300 000 euro par mois.

Il regarde plusieurs fois par jour son cours de bourse. Des fois, il sait qu'il n'y a pas de raisons pour qu'il soit aussi haut ou aussi bas. C'est le jeu de l'offre et de la demande d'actions.

« c'est le marché qui décide » « le marché décide de tout pour vous » dit-il souvent.

Il est fier de créer beaucoup d'emplois. Il emploie 150000 (« collaborateur ») dans 15 pays. Surtout en France.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Son rôle est de faire en sorte que l'entreprise soit compétitive et se développe.

L'entreprise va bien 5 % de croissance du Chiffre d'affaire l'an dernier.

Les produits (pneus, cartes...) doivent être irréprochables et correspondre aux attentes des consommateurs en terme de prix et de qualité.

L'innovation et la recherche sont des postes de dépense importants mais essentiels dans un milieu (celui du pneu) très concurrentiel.

Pour satisfaire ses clients/consommateur, il veille à proposer les meilleurs prix. Cela nécessite parfois de délocaliser une partie de la production dans les pays de l'est ou en Chine. Les salaires sont dix fois moins importants.

Pour satisfaire les actionnaires et répondre à leur demande de 10 % de dividende tous les ans, M ..... doit produire de manière efficace et la moins coûteuse possible (abandon de productions pas suffisamment rentables, réorganisation du travail, achat de caoutchouc au meilleur prix ..) et développer ses nouveaux produits.

Il n'a pas le choix. Si il n'apporte pas satisfaction aux actionnaires (surtout les principaux : fond de pensions). Ils s'en vont. Et sur les marchés financiers, il n'est pas simplement en concurrence avec les entreprises pneumatiques mais avec l'ensemble des entreprises. Celles qui apportent le plus de dividendes sont recherchées par les actionnaires.

## Fiche 6

---

### L'ouvrier syndicaliste Michelin français

#### Info personnage

---

Michel a 50 ans. Il travaille depuis 30 ans chez Michelin à Clermont Ferrand. Il est marié et a 4 enfants. Il gagne 1300 euros par mois. Sa femme ne travaille pas. Il est représentant syndical UITP (UNION INTERNATIONALE DES TRAVAILLEURS DU PNEU) du site. Il aimerait partir plus tôt à la retraite.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il fabrique les pneus pour camions. Son entreprise est la dernière en France qui possède ce savoir faire. Le travail est physique et l'air respiré n'est pas toujours pur.

Son entreprise doit être délocalisée en république tchèque. Même si l'entreprise réalise de bons profits (+ 3 % de chiffre d'affaire cette année encore), la délocalisation est inévitable d'après la direction.

Il a du mal à comprendre qu'une entreprise qui réalise des profits licencie ses employés.

Ils interpellent les politiques pour qu'ils trouvent une solution et que la région ne perde pas une entreprise de plus et un savoir-faire. Il est révolté et a peur de ne pas retrouver un emploi et de ne pas pouvoir rembourser les intérêts de la maison. Il organise un mouvement de grève dur pour montrer son désaccord avec la direction.

Il sait que ces nouvelles pressions sur son entreprise viennent de la globalisation (exigences « démesurées » selon lui des actionnaires).

## Fiche 7

---

### L'ouvrier Tchèque

#### Info personnage

---

Miroslav a 20 ans. Il est chômeur et va travailler dans la nouvelle usine Mikelin (poids lourds) de Prague. Il est marié et a un enfant. Le salaire moyen Tchèque est de 500 euros. Il sait bien travailler et dans son pays le temps de travail hebdomadaire est de 45 heures. Les charges sociales sont très faibles

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il fabrique les pneus pour camions. Sa future entreprise est toute neuve et va créer 3000 emplois dans sa ville.

Il est très satisfait et peut envisager de s'acheter une maison et une voiture. Sa femme va être employée au service comptabilité.

le travail est intense mais payé correctement. Il n'y a pas de syndicat dans l'entreprise.

## Fiche 8

---

### Le consommateur français

#### Info personnage

---

Sophie a 20 ans. Elle est étudiante et possède une voiture d'occasion. Elle travaille le soir chez Kiabi pour gagner un peu d'argent. Elle met cet argent sur un livret de la banque postale (rémunéré 3 %).

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Elle a acheté des pneus Mikelin bas de gamme, car elle sait que c'est de la qualité et reste quand même bon marché.

Pour son argent, son conseiller financier La poste, lui a conseillé d'en mettre une partie sur un PEA (plan d'épargne en action) que gèrerait la Poste à sa place. C'est rémunéré à 5 % . C'est sûr et peu risqué lui a dit son banquier. Elle a accepté. Elle ne sait pas où est placé cet argent. Elle ne l'a pas demandé.

Elle essaye de gérer son budget (achats, placement) de la manière la plus intelligente possible.

## Fiche 9

---

# Le chef du fond de pension américain Calpers

### Info personnage

---

William Cris a 60 ans. Il est prof d'économie et gère également un des plus gros fonds de pensions sur le marché (Calpers). Il habite dans le Massachussets. Il est très croyant et croit en l'utilité de son travail. Il aide les retraités à vivre dignement leur retraite et force les dirigeants d'entreprise à être plus transparents et moins gourmands en terme de rémunération. Il vit sobrement.

### Rôle dans le secteur du pneu

---

Son fond gère l'épargne de 5 millions de fonctionnaires de sa région. Ces personnes cotisent pendant leur vie active chez Calpers (le fond de pension). Cet argent est placé sur les marchés financiers. C'est le système de retraite par CAPITALISATION.

Il rencontre souvent les dirigeants des entreprises chez qui il place son argent. Il connaît bien M Mikelin. Il possède pour 50 milliards de dollars d'actions Mikelin. Cela représente 10% des actions de Mikelin. Son fond possède 10 % de ses actifs en France.

Se sachant indispensable (les entreprises ne peuvent se passer de son fond) ses exigences sont conséquentes. 10 % de rendement (dividende) annuel.

Si l'entreprise ne répond pas à ces exigences, les actions sont vendues et l'entreprise mal en point. Les entreprises et Mikelin en particulier sont ainsi incités à réduire leurs coûts de production (délocalisation parfois) et à trouver de nouveaux marchés (innovations).

Il demande également aux PDG des entreprises d'être plus transparents sur leurs comptes et leur gestion (ce qu'ils n'aiment pas trop, surtout en France). Il n'aime pas non plus que les dirigeants d'entreprises soient trop payés (surtout lorsque les résultats ne sont pas là).

Enfin, son fond est lui même la propriété d'autres personnes (les fonctionnaires et retraités américains qui cotisent). Si les résultats ne sont pas atteints (c'est à dire le paiement de bonnes pensions lorsqu'ils sont à la retraite) William peut se faire virer.

## Fiche 10

---

### Le fonctionnaire du Massachusetts

#### Info personnage

---

Joe a 35 ans. Il travaille dans la police du Massachusetts. Il gagne 1200 dollars par mois. Il est marié et a deux enfants.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Depuis 10 ans il place une partie de ses économies (200 dollars par mois) dans le fond de pension Calpers. Il recevra ainsi lorsqu'il sera à la retraite à 65 ans : 600 dollars par mois jusqu'à sa mort. Ce système de retraite par capitalisation complètera sa retraite (par répartition classique) de 500 euros.

Il a choisi Calpers car ce fond a une bonne réputation et les prestations sont intéressantes.

## Fiche 10

---

### Le retraité américain du Massachusetts

#### Info personnage

---

Bob a 75 ans. Retraité des postes du Massachusetts. Il passe son temps à regarder le foot américain à la télévision. Il vit bien dans une grande villa avec sa femme.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il a placé toute sa vie une partie de ses revenus (200 dollars par mois), chaque mois, dans le fond de pension Calpers. Depuis 10 ans, il reçoit sa pensions d'Etat et sa pension calpers (complément de retraite) : 1200 dollars avec sa femme sont fournis chaque mois par Calpers.

Il est très satisfait du système. Il sait mettre la pression aux dirigeants de calpers pour que les pensions soient les plus importantes possibles. Il va aux assemblées générales des actionnaires cotisants de Calpers (c'est eux les propriétaires du fond). Si il n'est pas satisfait il demande des comptes et peut demander avec ses amis que le directeur du fond soit limogé.

Il se moque des choix du fond de pension dans ses placements. Ce qui lui importe c'est que le chèque qu'il touche chaque mois soit le plus important possible.

## Fiche 11

---

### Le banquier de la Poste

#### Info personnage

---

José est Banquier à la Poste. 35 ans. Etude financière. Spécialiste des marchés financiers.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il conseille les clients de sa banque dans la gestion de leur épargne. Il est incité par ses supérieurs à optimiser les placements de ses clients.

C'est lui qui a conseillé Sophie pour qu'elle mette une partie de ses réserves dans un PEA (Plan Epargne Action). Ces placements sont plus intéressants pour ses clients que le livret a. % de rendement en plus (on passe de 1 à 5).

C'est lui ensuite qui place cet argent sur les marchés financiers. La poste place l'intégralité des fonds de ses clients (y compris les CCP et les livrets A ou DD sur les marchés). Pour tous ces placements ils recherchent les meilleurs rendements (autour de 5 – 10 %) pour leur clients et être aussi performants que leurs concurrents (les autres banques).

Ils achètent depuis longtemps des actions =Mikelin. Cela fait partie de leurs placements moyennement risqués (vieille entreprise familiale). Ils savent diversifier leurs placements (bons du trésor, action, obligations françaises et étrangère).

Il sait que sa banque, comme toutes les autres banques, les assurances et les fonds de pension sont les acteurs les plus puissants sur les marchés financiers.

## Fiche 12

---

### Le député de l'Auvergne

#### Info personnage

---

René a 56 ans. Il est député d'Auvergne depuis 30 ans. Il a un cousin qui travaille chez Mikelin. Il sait l'importance que représente la présence d'une entreprise de cette taille dans un territoire rural comme le sien.

#### Rôle dans le secteur du pneu

---

Il essaye de répondre aux inquiétudes des salariés du pneu de Clermont qui vont voir leur entreprise être délocalisée en république Tchèque.

Il avait réussi dans les années 70 (avant la mondialisation) à faire pression contre un projet similaire sur les dirigeants de l'entreprise. L'entreprise était restée en France.

L'époque a changé, avec la globalisation, les rapports de force ont changé.

Il a bien essayé, via les autres députés et le gouvernement de faire pression. Mais aujourd'hui, l'Etat est impuissant face à des multinationales qui ont une activité internationale, des propriétaires et des salariés majoritairement étrangers.

Il ne veut pas montrer cette impuissance. Il dit qu'il « va essayer » mais il sait bien qu'il ne pourra pas arrêter cette délocalisation. Il proposera des subventions à l'entreprise, des réductions d'impôts pour rester. Elle refusera. Le mouvement est inévitable.

En dernier lieu il proposera des reclassements, des formations, des départs en pré-retraites, des aides.....

Le savoir faire et l'activité partira. Il ne sera peut être pas réélu.