



# Annexe 1

## Activité de lancement, Armando, un apiculteur Mexicain. p11

Ci-dessous, les fiches qui seront distribuées à chacun des 7 participants.

### Le producteur

Bonjour, je m'appelle Armando et je suis un agriculteur mexicain.

J'ai un petit champ où je cultive du maïs et des haricots rouges. J'ai aussi quelques poules. Avec cela, nous avons juste de quoi manger chaque jour. J'ai aussi quelques ruches. Elles sont dans le bois à côté. Les abeilles qui y vivent font du miel. Je peux alors vendre ce miel.

Avec cet argent, je peux acheter des habits, des chaussures et d'autres choses. Mais parfois, je reçois très peu d'argent pour le miel. Alors je ne peux pas acheter tout ce dont j'ai besoin.

### Le coyote (l'intermédiaire commercial)

Bonjour, je m'appelle Diego et je suis un coyote mexicain. J'ai une petite camionnette. Avec elle, je me rends dans les villages d'agriculteurs.

Souvent, ces villages sont très loin et je dois rouler longtemps. J'achète le miel des paysans. Je paie le prix que je veux. Les paysans ne peuvent quand même pas vendre leur miel à quelqu'un d'autre. Donc il n'est pas nécessaire que je paie beaucoup.

Ensuite, je revends le miel à une très grande entreprise. Et ils ne paient pas beaucoup non plus pour le miel!

### La grande entreprise (la multinationale)

Bonjour, je m'appelle Billy et je suis le chef de la multinationale. C'est une très grosse entreprise.

J'achète du miel de partout, j'achète presque tout le miel qui existe. J'achète le miel des coyotes du Mexique et de beaucoup d'autres pays. Je n'ai pas besoin de payer beaucoup. J'ai quand même la plus grande entreprise, je peux faire ce que je veux. C'est ainsi que je deviens riche. J'envoie le miel dans des tonneaux, par bateau, en Belgique. Là-bas, je revends mes tonneaux à une autre grande entreprise. Elle va prendre le miel des tonneaux et le mettre dans des pots.



# Annexe 1

## L'entreprise d'empotage

Bonjour, je m'appelle Anna et je suis la chef de l'entreprise qui va empoter le miel. Nous allons d'abord chercher les tonneaux de miel au port d'Anvers.

Dans notre entreprise, nous retirons le miel des tonneaux. Ensuite, nous mettons le miel dans des pots. C'est comme cela que les gens peuvent finalement acheter un pot de miel. Car qui peut maintenant manger un tonneau de miel en une seule fois? Ces pots de miel, nous les revendons à un grand magasin comme Carrefour ou GB.

## Carrefour

Bonjour, je m'appelle Françoise et je suis la chef du Carrefour. C'est la plus grande chaîne de magasin en Belgique. Partout on peut trouver un magasin Carrefour, même dans d'autres pays. Nous vendons de tout dans notre magasin, du miel aussi. Nous achetons beaucoup de pots de miel à la fois à l'entreprise de Anna. Ainsi, nous ne devons pas payer trop cher. Les gens habitués à venir dans notre magasin qui achètent du miel doivent évidemment le payer cher. C'est ainsi que je deviens riche.

## Le consommateur

Bonjour, je m'appelle ..... (ton propre nom). J'adore manger du miel.

Surtout en hiver, quand je suis un peu malade, je peux manger beaucoup de miel.

Ma maman et mon papa rapportent le miel du magasin. Ils veulent toujours acheter le meilleur miel mais il ne doit pas coûter trop cher. Ils peuvent choisir eux-mêmes quel miel ils achètent et dans quels magasins.

## Marc de Miel Maya

Bonjour, je suis Marc de Miel Maya. Miel Maya est une organisation du commerce équitable. Cela veut dire que nous payons un bon prix pour le miel aux gens qui ont travaillé le plus dur.

Nous achetons le miel directement aux agriculteurs eux-mêmes. Nous n'avons pas besoin d'intermédiaires commerciaux. Les agriculteurs gagnent un peu plus d'argent. Ils peuvent ainsi bien s'occuper de leurs familles. **Comment faisons-nous cela?** Les agriculteurs travaillent ensemble dans une coopérative. Ainsi, ils ont pu acheter une petite camionnette tous ensemble. Et maintenant, ils peuvent transporter eux-mêmes leur miel jusqu'au port. Quand le bateau arrive en Belgique, nous allons prendre directement le miel au port. Après, nous revendons le miel aux consommateurs en Belgique.

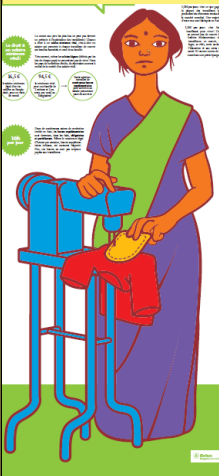


# Annexe 2

## Activité 1: Les travailleurs ne sont pas des outils. p13

Ci-dessous, les fiches qui seront distribuées à chaque participant.

### Situation 1:



Je m'appelle Svati, j'ai 20 ans, et j'habite en Inde.

Je suis ouvrière dans l'usine Globelectrotex, qui fournit une grande surface belge, du nom de Miniprix.

Je fais des semaines de plus de 60 heures! Le nombre de t-shirts que mon patron m'impose de fabriquer est impossible à atteindre en une journée normale de 8 heures. Du coup, je reste toujours très tard à l'usine, je n'ai pas le choix! Toutes ces heures supplémentaires me permettent à peine d'augmenter mon salaire de misère. Et quand je rentre à la maison, je dois encore m'occuper du repas et du nettoyage. Je suis épuisée, j'aimerais avoir un peu plus de temps pour voir mes enfants.

### Situation 2:



Je m'appelle Dia, j'ai 35 ans et je travaille au sein de la coopérative Kavokiva, en côte d'Ivoire.

En tant que femme au sein de la coopérative, je peux maintenant participer aux prises de décision, comme les hommes.

Nous avons décidé d'investir dans l'enseignement car nous pensons que c'est indispensable pour le futur de nos enfants. Une école a d'ailleurs été construite dans le village.

Avant, pour se soigner, il fallait aller jusqu'à la grande ville. Maintenant, il existe un centre de santé tout près de chez moi. Ce sont les membres de la coopérative qui ont proposé sa construction.

Depuis la création de la coopérative, en 1999, nous avons obtenu un meilleur prix pour nos récoltes.



# Annexe 3

## Activité 4 : Les inégalités ne sont pas une fatalité. p16

Ci-dessous, le tableau des besoins qui sera distribué à chaque groupe

	Les Plus importants			Les extras	
Se loger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Manger	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
S'habiller	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Avoir des loisirs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Se soigner	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Aller à l'école	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Pour assurer une participation de tous les élèves, nous vous suggérons de faire des groupes de 3 ou 4 élèves maximum. Si vous avez plus de trois groupes, il sera intéressant de comparer les réactions et les choix des deux groupes qui reçoivent le même nombre de gommettes.



# Annexe 4

## Activité 5 : Société de consommation, je dis non! Et vous? P 18

Ci-dessous, le tableau qui sera distribué à chaque groupe.

Pour diminuer les coûts de production					
pour augmenter la main d'œuvre	<b>Durcir les conditions de travail</b>	J'oblige les ouvriers à atteindre un quota de production minimum sur la journée de travail. <i>1 rondelle</i>	Je supprime les pauses des travailleurs pour éviter la perte de temps. <i>2 rondelles</i>		
	<b>Baisser le coût de la main d'œuvre</b>	J'empêche mes employés de se regrouper en syndicat, ils pourraient réclamer une augmentation de salaire. <i>1 rondelle</i>	J'investis dans l'achat de robots qui remplacent les hommes. Eux au moins, ne se plaignent pas, ne partent pas en vacances et ne tombent jamais malade. <i>2 rondelles</i>	Je remplace les employés par des travailleurs plus jeunes ou moins qualifiés (donc beaucoup moins chers !) <i>3 rondelles</i>	Je déplace l'usine dans un pays où les salaires sont plus bas et où les droits des travailleurs sont inexistantes ou pas respectés malgré un chiffre d'affaire en augmentation.
l'environnement	<b>Faire payer le coût à l'environnement</b>	J'utilise des matières premières plus polluantes peut-être mais tellement moins chères ! <i>1 rondelle</i>	J'intimide les écologistes locaux qui cherchent à dénoncer mes atteintes à l'environnement. Au besoin, je connais bien quelques truands qui feront cela très bien... <i>3 rondelles</i>	Je choisis les moyens de transport le moins coûteux possible pour déplacer ma marchandise (bateaux rouillés...). Tant pis si c'est moins fiable ! <i>4 rondelles</i>	Je pille les ressources naturelles (eau, pétrole...) à bon marché. <i>6 rondelles</i>
	Pour augmenter les ventes				
de mon produit	<b>Utiliser des techniques de persuasion</b>	J'investis des sommes folles pour créer l'image de ma marque (slogans aguicheurs, couleurs attrayantes, utilisation de stars charismatiques et à la mode, emballage séducteur...) <i>1 rondelle</i>	Je fais croire que l'acquisition de mon produit va transformer la personnalité, l'identité, le corps de celui qui l'achète (comme un déodorant qui les transforme en séducteurs, ces chaussures les télé-transportent où ils veulent...!). <i>2 rondelles</i>	Je laisse penser que "sans mes chaussures, tu n'es qu'un moins que rien !!" <i>3 rondelles</i>	
	<b>Multiplier les lieux de diffusion</b>	Je fais distribuer des échantillons dans la rue. Par de jolies jeunes filles c'est plus efficace ! <i>1 rondelle</i>	J'impose ma publicité à la télé, sur des voitures, des avions tirant un calicot, sur des hommes-sandwichs... Elle doit être présente partout ! <i>2 rondelles</i>	Je finance des campagnes dans les écoles avec mon logo bien visible. <i>3 rondelles</i>	