

TRAINING!

2021-2022

SES

PREMIÈRE
SPÉCIALITÉ

Première partie : Mobilisation de connaissances et traitement de l'information (10 points)

Document : Déclarations à la police ou à la gendarmerie

Comportements des personnes interrogées	En moyenne, entre 2014 et 2016			En 2016	En moyenne, entre 2012 et 2016		
	Violence physique en dehors du ménage	Vol de vélo	Cambriolage de résidence principale	Escroqueries bancaires	Vol de voiture	Violence sexuelle en dehors du ménage	Violence sexuelle et/ou physique au sein du ménage
Pas de déplacement au commissariat ou à la gendarmerie	64%	64%	18%	61%	3%	85%	83%
Dépôt de plainte	26%	23%	74%	28%	92%	8%	10%
Dépôt d'une main courante ou abandon de la démarche	10%	6%	7%	11%	3%	6%	6%
Ne sait pas/refus de répondre	0%	7%	0%	0%	2%	1%	1%
Champs	Ménages ordinaires de France métropolitaine, incident le plus récent dans l'année					Individus de 18 à 75 ans de France métropolitaine, incident le plus récent dans l'année	

Source : D'après les enquêtes « Cadre de vie et sécurité », INSEE – Observatoire National de la Délinquance et des Réponses Pénales – Service statistique ministériel de la sécurité intérieure, 2017.

Note : Le dépôt d'une main courante sert à dénoncer certains faits dont un individu est victime. Contrairement à une plainte, il n'implique pas la poursuite de l'auteur des faits qui ne sera pas forcément prévenu du dépôt de la main courante. Aucune enquête ne sera déclenchée.

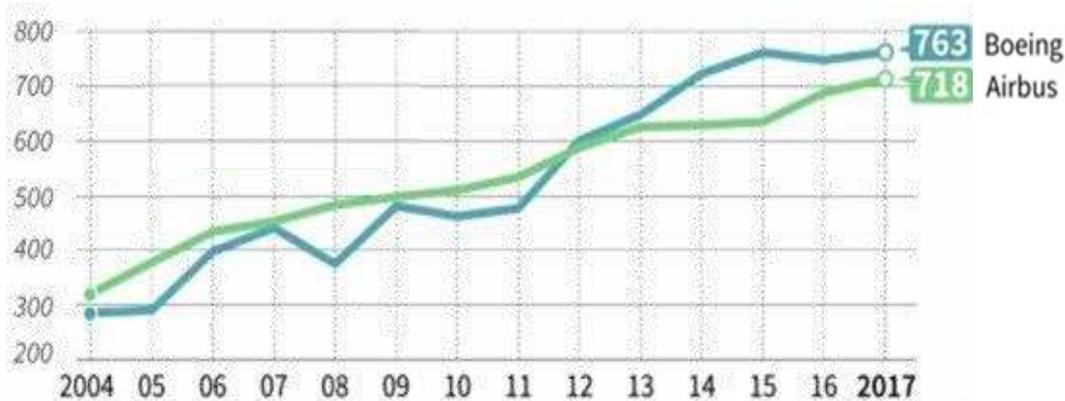
Questions :

1. Distinguez les concepts de déviance et de délinquance. (3 points)
2. À partir du document et à l'aide de calculs simples, comparez les comportements de dépôt de plainte selon les types de délits présentés. (4 points)
3. À l'aide du document et de vos connaissances, montrez les difficultés de mesure de la délinquance. (3 points)

Seconde partie : Raisonnement appuyé sur un dossier documentaire (10 points)

Sujet : À l'aide du dossier documentaire et de vos connaissances, vous distinguerez les structures de marché selon leur degré de concurrence entre producteurs.

Document 1 : Le match Airbus – Boeing (nombre d'avions livrés par an)



Source : AFP, d'après les données d'Airbus et Boeing, 2018.

Document 2 :

Le bénéfice le plus évident de la concurrence est la baisse des prix pour le consommateur. Un monopole ou un cartel* d'entreprises peut augmenter son prix et, jusqu'à un certain point, ne perdre qu'une faible proportion de ses clients. L'entreprise en position dominante, qu'elle soit privée et à la recherche du profit ou qu'elle soit publique [...] ne se privera pas de pratiquer des prix élevés ou d'offrir des biens et des services de faible qualité. Il en résulte une sous-consommation et un pouvoir d'achat réduit pour les citoyens. L'entrée de concurrents rend ces derniers moins captifs et met la pression sur les prix.

C'est ce qu'on a observé dans l'exemple des taxis en France : des prix élevés, une faible qualité de service, et un manque de disponibilité de véhicules. Sauf s'ils sont très aisés, les particuliers de France prennent aujourd'hui rarement les taxis, alors que beaucoup d'entre eux pourraient le faire s'ils vivaient à Barcelone ou à Dublin où l'ouverture à la concurrence a permis de faire baisser les tarifs et d'augmenter l'offre.

Source : Jean TIROLE, *Économie du bien commun*, 2016.

* Cartel : Entente entre producteurs pour contrôler un marché.