

# TRAINING!

## 2021-2022

# SES

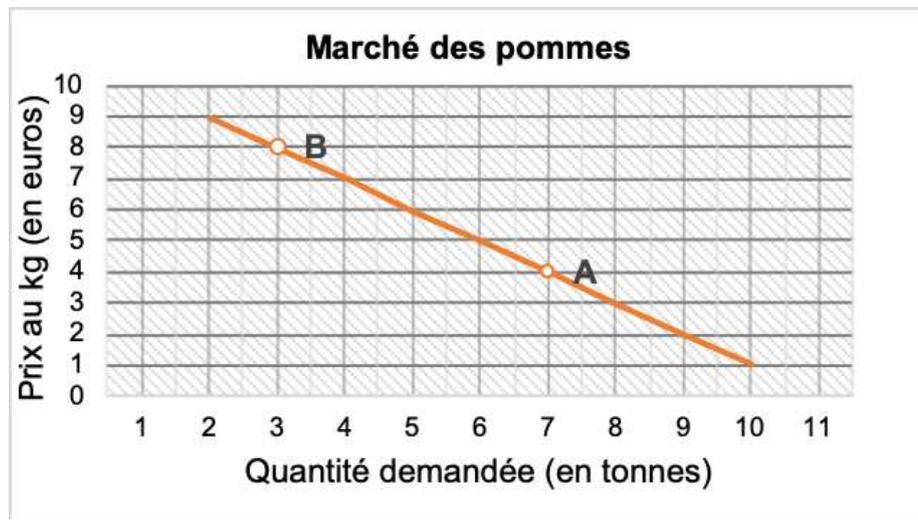
PREMIÈRE  
SPÉCIALITÉ



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

Document :

Sur le marché français des pommes, la courbe de demande a les caractéristiques suivantes (exemple fictif où nous supposons que le marché est concurrentiel) :



**Questions :**

1. Comment se détermine l'équilibre sur un marché de type concurrentiel ? (3 points)
2. A partir des données suivantes, construisez la courbe d'offre sur le graphique en annexe et déterminez l'équilibre sur le marché des pommes. (3 points)

Prix (en euros)	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Quantité offerte (en tonnes)	2	3	4	5	6	7	8	9	10

3. Une étude a montré que la consommation de pommes était bonne pour la santé, les consommateurs augmentent donc leur demande de pommes d'une tonne pour chaque niveau de prix. Représentez graphiquement la nouvelle courbe de demande de pommes en utilisant le graphique en annexe et précisez quels sont les effets sur l'équilibre du marché. (4 points)

Modèle CCYC : ©DNE

Nom de famille (naissance) :

(Suivi s'il y a lieu, du nom d'usage)

Prénom(s) :

N° candidat :  N° d'inscription :

(Les numéros figurent sur la convocation.)

Né(e) le :  /  /



RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

1.1

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

**Sujet :** À l'aide du dossier documentaire et de vos connaissances, vous montrerez que les nouvelles sociabilités numériques contribuent au lien social.

Document 1 : Impact perçu de Facebook sur la sociabilité.

Depuis que vous utilisez Facebook...	Oui	Non, Facebook n'a aucun effet	Non, c'est même le contraire	Vous ne savez pas
... vous avez plus d'amis	12%	78%	4%	6%
... vous voyez plus souvent vos amis	8%	81%	6%	4%
... vous sortez plus souvent	7%	83%	6%	5%
... vous communiquez plus facilement avec vos amis	42%	50%	3%	4%
... vous avez repris contact avec certaines personnes	63%	31%	3%	4%
<b>Avez-vous élargi votre cercle de connaissances grâce à Facebook ?</b>	<b>Oui</b>		<b>Non</b>	
	38%		62%	

Champ : Sondage réalisé auprès d'un échantillon représentatif de la population d'internautes français titulaires d'un compte Facebook et âgés de plus de 15 ans.

Source : Godefroy DANG NGUYEN, Virginie LETHIAIS, *Impact des réseaux sociaux sur la sociabilité : le cas de Facebook*, 2016.



Document 2 :

En 2014, près d'un Français sur deux est inscrit sur un réseau social en ligne. Restés longtemps l'apanage<sup>1</sup> des jeunes et des catégories aisées, les réseaux sociaux sont aujourd'hui investis par les catégories modestes et les seniors. Ces nouveaux utilisateurs n'hésitent pas à poster des contributions et sont plus nombreux que les autres à faire figurer dans leur carnet d'adresse digital de nouvelles personnes, qu'elles n'ont jamais rencontré « dans la vie réelle ».

Les catégories aisées, quant à elles, utilisent davantage les réseaux sociaux pour y puiser des contenus et consolider des « liens faibles<sup>2</sup> » en réactivant des relations avec des personnes perdues de vue depuis longtemps ou éloignées géographiquement. L'exposition de soi est la principale technique de communication sur ces nouveaux médias. Les tentations d'enjoliver la réalité se heurtent à un souci de cohérence dans le temps et au fait qu'une bonne partie des amis de toujours et des proches figurent également parmi les « contacts » ou les « amis numériques ». En définitive, les réseaux sociaux en ligne renouvellent les formes de sociabilité et favorisent des liens moins engageants que des liens traditionnels, sans réussir nécessairement à combler un sentiment de solitude présent chez ceux qui y sont les plus actifs. Mais dans une société où le capital social est visible aux yeux de tous et valorisé socialement, comment ne pas avoir envie d'élargir à l'infini son cercle relationnel ?

Source : Régis BIGOT, Patricia CROUTTE, Sandra HOIBIAN, Jörg MÜLLER, « Veux-tu être mon ami ? L'évolution du lien social à l'heure du numérique », *Cahier de recherche du CRÉDOC*, décembre 2014.

1. Privilège.

2. Les liens faibles sont ceux que l'on peut avoir avec de simples connaissances (et non des amis proches ou de la famille).

Modèle CCYC : ©DNE

Nom de famille (naissance) :

*(Suivi s'il y a lieu, du nom d'usage)*

Prénom(s) :

N° candidat :

N° d'inscription :



Né(e) le :  /  /

(Les numéros figurent sur la convocation.)

1.1

Annexe

-----

À rendre avec la copie

