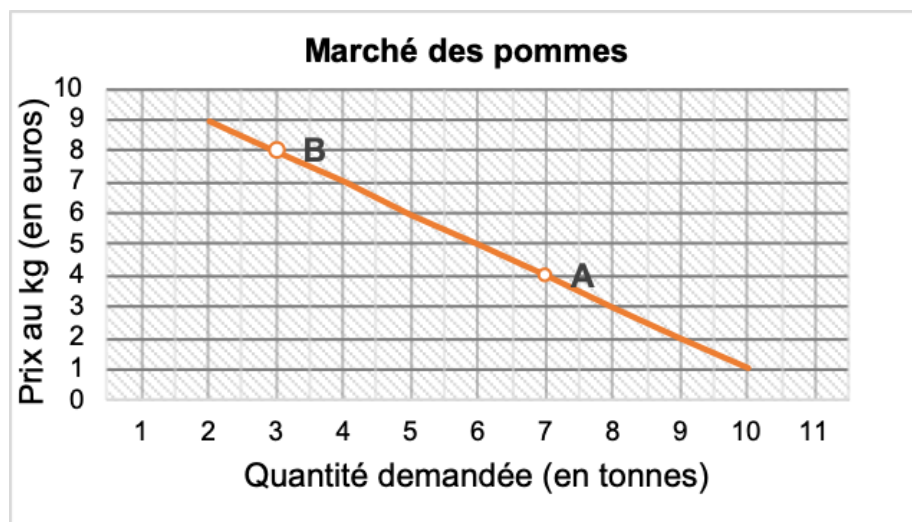




Première partie : Mobilisation de connaissances et traitement de l'information (10 points)

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)



Document 2 :

En 2014, près d'un Français sur deux est inscrit sur un réseau social en ligne. Restés longtemps l'apanage¹ 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 rencontrées « dans la vie réelle ».

Les catégories aisées, quant à elles, utilisent davantage les réseaux sociaux pour y puiser des contenus et consolider des « liens faibles² » 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).

