Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du Bac Général LLCER + SES, veuillez visiter :
bac-llcer-ses.fr/annales-sujets-et-corriges

Sciences économiques et sociales

Session 2021 • Polynésie • Jour 2

Code sujet **21-SESJ2PO1** 4 heures

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Dissertation — Les effets du commerce international
1 réponses • sujet p. 2–4

Épreuve composée - Sujet A — Classes sociales, engagement politique et chômage conjoncturel
4 réponses • sujet p. 5–8

Épreuve composée - Sujet B — Engagement politique, innovation et mobilité sociale
4 réponses • sujet p. 9–13

Les numéros, parties et pages renvoient au sujet original. Chaque réponse rappelle la consigne, explique la démarche et donne le résultat.

Dissertation

None points

Les effets du commerce international

Question Sujet

Sujet p. 2, 3, 4

> Les effets du commerce international sont-ils toujours positifs ? Répondez à la question en construisant une argumentation à partir d'une problématique que vous élaborerez, en mobilisant des connaissances et des informations pertinentes pour traiter le sujet, notamment celles figurant dans le dossier, et en organisant le développement sous la forme d'un plan cohérent qui ménage l'équilibre des parties.

Introduction. Le commerce international désigne les échanges de biens et de services entre pays. Il peut permettre aux consommateurs d'accéder à une offre plus vaste, aux entreprises d'élargir leurs débouchés et aux pays de se spécialiser. Mais l'ouverture expose aussi les producteurs et les travailleurs à la concurrence étrangère et peut entraîner des changements inégalement répartis. Les effets des échanges dépendent donc des activités et des groupes considérés. On peut se demander si les gains associés au commerce international sont systématiques et partagés par tous. Nous verrons d'abord que les échanges peuvent procurer des gains aux consommateurs et soutenir l'activité économique, puis que ces gains ne sont ni automatiques ni également répartis et que certains coûts peuvent en résulter.

I. Le commerce international peut procurer des gains aux consommateurs et soutenir l'activité économique.

Les importations donnent accès à des biens qui ne sont pas produits dans le pays ou qui sont proposés à des prix plus faibles. Le document 1 montre qu'en France, entre 1994 et 2014, la part des importations dans la consommation est passée d'environ 10 % à 17 %, soit une hausse de 7 points de pourcentage. La part des importations provenant de pays à bas salaire est passée de 2 % à 7 %, soit une hausse de 5 points. Selon les auteurs, les biens concernés coûtent 40 % de moins que les produits équivalents fabriqués en France. Leur substitution aux produits français a contribué à modérer l'inflation des prix à la consommation : l'effet estimé est de −0,17 point de pourcentage par an sur la période. Des prix plus faibles peuvent ainsi soutenir le pouvoir d'achat des ménages. Toutefois, l'effet est concentré sur quelques catégories, notamment l'habillement et les chaussures ainsi que l'ameublement et l'équipement ménager : il ne signifie pas que tous les prix ont baissé.

Les échanges peuvent aussi permettre une utilisation plus efficace des ressources productives. Selon la théorie des avantages comparatifs, les pays ont intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles leur coût relatif est le plus faible, puis à échanger. Cette spécialisation peut accroître la quantité totale de biens disponibles et diversifier l'offre. Par ailleurs, l'accès à des marchés étrangers permet aux entreprises exportatrices d'élargir leurs débouchés. Si elles produisent davantage, elles peuvent répartir leurs coûts fixes sur un plus grand nombre d'unités et réduire leur coût moyen. La concurrence internationale peut également inciter certaines entreprises à améliorer leur productivité ou à innover. Ces mécanismes peuvent soutenir l'activité et la compétitivité, mais ils ne garantissent pas que toutes les entreprises en bénéficient.

II. Les gains ne sont ni automatiques ni équitablement répartis : l'ouverture peut fragiliser certaines activités et certains travailleurs.

La concurrence étrangère peut mettre en difficulté les entreprises qui ne parviennent pas à s'adapter. Si leurs ventes diminuent, elles peuvent réduire leur production, supprimer des emplois ou fermer. Le document 2 illustre le recul de l'industrie textile française depuis 1990 : l'effectif salarié, qui se situe autour de 400 000 au début de la période, est de 103 000 en 2015. Cette année-là, les importations atteignent 36,5 milliards d'euros, contre 22,0 milliards d'exportations et une production de 16,4 milliards d'euros. Le graphique montre, sur la période, une hausse des importations et une baisse de la production et des effectifs

salariés. Ces évolutions sont compatibles avec une exposition accrue du secteur à la concurrence et aux approvisionnements étrangers, mais elles ne prouvent pas que le commerce international soit l'unique cause du recul de l'emploi : le progrès technique, les gains de productivité, l'évolution de la demande ou les choix de localisation des entreprises peuvent également intervenir.

Les effets des échanges varient selon les groupes. Les consommateurs peuvent profiter de prix plus faibles, tandis que les travailleurs employés dans des secteurs en difficulté peuvent perdre leur emploi ou devoir se reconvertir. À l'inverse, les entreprises qui réussissent à exporter ou à se développer dans des activités plus compétitives peuvent bénéficier de nouveaux débouchés. Ainsi, un gain global lié aux échanges ne signifie pas que chaque individu en tire avantage, ni que les personnes qui supportent les coûts soient automatiquement compensées. La formation, l'accompagnement des reconversions, l'assurance chômage et les politiques de soutien aux territoires peuvent aider à limiter ces coûts, sans les supprimer nécessairement.

Enfin, une évolution des inégalités mondiales ne peut être attribuée au commerce sur la seule base du document 3. Le coefficient de Theil mesure les inégalités de niveau de vie : plus il est élevé, plus elles sont fortes. Dans la période récente représentée, entre 1990 et 2010, l'inégalité globale diminue d'environ 0,94 à 0,72. La composante des inégalités au sein des pays diminue également, d'environ 0,74 à 0,48, tandis que celle des inégalités entre pays augmente légèrement, d'environ 0,21 à 0,24. Le document signale un changement de bases de données entre les courbes en pointillé et les courbes en trait plein ; il faut donc interpréter avec prudence la comparaison entre ces deux périodes. En tout état de cause, le graphique décrit des évolutions mais ne démontre pas qu'elles sont causées par le commerce international. Les échanges peuvent aussi générer des coûts environnementaux, notamment lorsque la production et le transport entraînent des émissions qui ne sont pas intégrées dans les prix : ces externalités négatives réduisent alors le bénéfice social des échanges.

Conclusion. Les effets du commerce international ne sont donc pas toujours positifs. Les échanges peuvent élargir le choix des consommateurs, contribuer à réduire certains prix, favoriser la spécialisation et ouvrir de nouveaux débouchés. Le document 1 illustre la contribution des importations de pays à bas salaire à la modération de l'inflation en France. Mais les gains sont inégalement répartis et certains secteurs ou travailleurs peuvent être fragilisés, comme l'illustre le recul de l'emploi textile du document 2, sans que celui-ci puisse être imputé au seul commerce. Le document 3 montre par ailleurs qu'une baisse de l'inégalité globale peut coexister avec des évolutions différentes de ses composantes et ne suffit pas à établir un lien causal avec les échanges. Les effets du commerce dépendent donc des activités et des groupes concernés, ainsi que des politiques qui accompagnent les ajustements et répartissent les gains.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Non, les effets du commerce international ne sont pas toujours positifs. Les échanges peuvent élargir l'offre, contribuer à réduire certains prix et ouvrir de nouveaux débouchés aux entreprises. Mais les gains sont inégalement répartis et l'exposition à la concurrence peut fragiliser des secteurs et des travailleurs. Le document 2 montre le recul de l'emploi textile en France, sans permettre d'en attribuer la cause au seul commerce. Le document 3 indique qu'entre 1990 et 2010 l'inégalité globale et les inégalités au sein des pays diminuent, tandis que les inégalités entre pays augmentent légèrement ; ces évolutions ne prouvent pas un effet causal du commerce.

Épreuve composée - Sujet A

20 points

Classes sociales, engagement politique et chômage conjoncturel

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question

Sujet p. 5

> Quelles sont les caractéristiques des classes sociales selon Karl Marx ?

Pour Karl Marx, les classes sociales se définissent par la place qu'occupent les individus dans les rapports de production, en particulier par leur rapport à la propriété des moyens de production. Dans la société capitaliste, la bourgeoisie possède les moyens de production, tandis que le prolétariat, qui ne les possède pas, doit vendre sa force de travail contre un salaire.

Ces positions opposées entraînent des intérêts antagonistes : les capitalistes cherchent à accroître leurs profits, tandis que les travailleurs ont intérêt à défendre leur salaire et leurs conditions de travail. La relation entre les classes est donc une relation de domination et d'exploitation, qui s'inscrit dans la lutte des classes.

Marx distingue la classe « en soi », définie objectivement par une position commune dans les rapports de production, et la classe « pour soi », lorsque ses membres prennent conscience de leurs intérêts communs et s'organisent collectivement pour les défendre. La conscience de classe rend ainsi possible une action collective.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Selon Marx, les classes sociales se distinguent par leur place dans les rapports de production et leur rapport à la propriété des moyens de production. Dans le capitalisme, la bourgeoisie les possède et le prolétariat vend sa force de travail. Leurs intérêts opposés fondent une relation d'exploitation et une lutte des classes. Une classe devient « pour soi » lorsque ses membres prennent conscience de leurs intérêts communs et s'organisent.

Deuxième partie : Étude d'un document

Question 1.

Sujet p. 6

> Quelles sont les diverses formes d'engagement politique perçues comme les plus efficaces pour influencer les décisions politiques en 2020, en France ?

Il faut relever les réponses de 2020 en séparant les moyens d'engagement des réponses « Rien de tout cela » et « Ne sait pas ». Le document précise que les répondants pouvaient donner plusieurs réponses : les pourcentages ne s'additionnent donc pas à 100 %.

RÉPONSE À RETENIR

En France, en 2020, le vote aux élections est le moyen le plus souvent cité : 54 % des personnes interrogées le classent en première ou en deuxième position. Viennent ensuite le boycott d'entreprises ou de produits (28 %), faire grève (23 %) et manifester dans la rue (23 %). Sont aussi cités la désobéissance aux autorités publiques pour défendre une cause (11 %), le militantisme dans une association ou une ONG (8 %), dans un parti politique (5 %) ou dans un syndicat (4 %), ainsi que les discussions sur internet, un blog ou un forum (4 %). Par ailleurs, 12 % répondent « Rien de tout cela » et 2 % « Ne sait pas ». Les réponses étant multiples, leur total dépasse 100 %.

Question 2.

Sujet p. 6

À l'aide de vos connaissances et du document, montrez que les formes d'engagement politique sont diverses et ont évolué.

L'engagement politique désigne les actions par lesquelles les citoyens participent à la vie politique ou cherchent à influencer les décisions collectives. Il prend des formes variées. Le vote et le militantisme dans un parti relèvent de formes institutionnelles ou organisées ; la grève, la manifestation, le boycott et la désobéissance sont des formes protestataires. L'engagement peut aussi passer par une association, une ONG, un syndicat ou des discussions en ligne.

Le document confirme cette diversité pour 2020. Le vote est cité par 54 % des répondants, mais le boycott (28 %), la grève et la manifestation (23 % chacun) sont également perçus comme des moyens d'influence. Le militantisme associatif ou dans une ONG est cité par 8 % des personnes interrogées, le militantisme dans un parti par 5 %, le militantisme syndical et les discussions en ligne par 4 % chacun.

Le tableau permet aussi de comparer plusieurs réponses entre 2016 et 2020. Le vote reste presque stable, passant de 55 % à 54 %, soit une baisse de 1 point de pourcentage. Le boycott passe de 37 % à 28 % (−9 points), la grève de 27 % à 23 % (−4 points) et la manifestation de 42 % à 23 % (−19 points). Le militantisme dans un parti recule de 8 % à 5 % (−3 points) et les discussions en ligne de 5 % à 4 % (−1 point). La réponse « Rien de tout cela » passe de 10 % à 12 % (+2 points), tandis que « Ne sait pas » reste à 2 %.

Enfin, la désobéissance aux autorités publiques, le militantisme dans une association ou une ONG et le militantisme syndical ne figuraient pas parmi les réponses proposées en 2016. Leur présence dans le questionnaire de 2020 montre la diversité des modalités prises en compte, mais ne permet pas de mesurer leur évolution depuis 2016. Ces chiffres portent sur la perception de l'efficacité des moyens d'action, et non sur leur fréquence réelle ou leur efficacité effective.

RÉPONSE À RETENIR

Les formes d'engagement politique sont diverses : vote, militantisme dans un parti, une association, une ONG ou un syndicat, mais aussi grève, manifestation, boycott, désobéissance et discussions en ligne. En 2020, le vote est la forme la plus citée (54 %), devant le boycott (28 %), la grève et la manifestation (23 % chacune). Entre 2016 et 2020, plusieurs réponses comparables reculent, notamment la manifestation, de 42 % à 23 %. Certaines modalités n'étaient pas proposées en 2016 ; leur évolution entre les deux dates ne peut donc pas être mesurée. Le document renseigne sur la perception de l'efficacité de ces formes, non sur leur usage réel.

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 7, 8

> À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, montrez que les fluctuations de l’activité économique ont des effets sur le chômage conjoncturel.

Introduction. Le chômage conjoncturel est la part du chômage liée aux fluctuations de l’activité économique à court terme. Il se distingue du chômage structurel, qui renvoie à des caractéristiques plus durables de l’économie et du marché du travail. Quand la demande ralentit, les entreprises peuvent réduire leur production et leurs recrutements ; lors d’une reprise, elles peuvent au contraire embaucher. Il s’agit donc de montrer comment les variations de l’activité se transmettent à l’emploi et au chômage, sans considérer la conjoncture comme leur unique déterminant.

Un ralentissement de l’activité peut accroître le chômage conjoncturel. Le document 1 présente le mécanisme keynésien : toute production ne trouve pas nécessairement un débouché. Si les entrepreneurs anticipent une demande insuffisante, ils diminuent la production et ralentissent ou réduisent les embauches. La baisse des revenus d’activité peut ensuite réduire la consommation ; l’insuffisance de la demande s’aggrave alors, ce qui peut conduire à de nouvelles réductions de production et d’emploi. Ce cercle vicieux peut créer du chômage involontaire : des personnes sont privées d’emploi parce que les entreprises ne souhaitent pas embaucher au niveau antérieur, faute de débouchés suffisants.

Le document 2 met en regard l’évolution trimestrielle du PIB en volume et celle de l’emploi total. Le PIB est présenté en taux d’évolution trimestriel et l’emploi en variation trimestrielle, en milliers d’emplois. Le graphique fait apparaître des fluctuations des deux séries : les périodes où l’évolution du PIB est plus favorable s’accompagnent globalement de créations d’emplois plus importantes, tandis que les évolutions moins favorables de l’activité coïncident avec des variations de l’emploi plus faibles, parfois négatives. Cette évolution est cohérente avec le mécanisme décrit par Keynes, mais la seule concomitance des séries ne prouve pas une causalité et ne montre pas que la conjoncture explique toutes les variations de l’emploi.

Le document 3 indique que le PIB en volume augmente de 1,1 % en 2015 et en 2016, de 2,3 % en 2017, puis de 1,8 % en 2018 et de 1,5 % en 2019. Ces taux positifs correspondent à une hausse du PIB, même si le rythme de croissance ralentit après 2017. La consommation contribue positivement à la croissance chaque année, avec notamment 0,7 point en 2018 et 1,2 point en 2019. L’investissement contribue également positivement, de 0,2 point en 2015 à 1,0 point en 2017 et en 2019. Une consommation et un investissement dynamiques soutiennent les débouchés et peuvent inciter les entreprises à produire davantage, donc à demander plus de travail. À l’inverse, le solde du commerce extérieur contribue négativement en 2015 (−0,4 point), en 2016 (−0,4), en 2017 (−0,1) et en 2019 (−0,2), mais positivement en 2018 (+0,4). La variation des stocks apporte −0,4 point en 2016 et en 2019. La composition de la croissance varie donc selon les années et contribue aux fluctuations de l’activité.

Une reprise peut soutenir l’emploi, mais les effets ne sont pas toujours immédiats. Lorsque la demande augmente, les entreprises peuvent d’abord utiliser davantage leurs capacités de production ou intensifier le travail des salariés déjà en poste. Si cette hausse se confirme, elles peuvent ensuite recruter, ce qui contribue à réduire le chômage conjoncturel. À l’inverse, en cas de ralentissement, elles peuvent attendre avant de licencier ou de recruter, de sorte que l’emploi s’ajuste avec retard. Le chômage ne varie pas nécessairement exactement comme l’emploi : cela dépend aussi de l’évolution de la population active, c’est-à-dire des personnes en emploi ou qui en recherchent un.

Enfin, les transformations sectorielles, les qualifications disponibles, les institutions du marché du travail et l’évolution de la population active influencent également le chômage. Il faut donc distinguer les effets conjoncturels des facteurs structurels et ne pas déduire une causalité certaine de la seule corrélation entre

PIB et emploi. Néanmoins, le mécanisme de demande présenté dans le document 1, ainsi que les évolutions mises en regard dans les documents 2 et 3, montrent comment les fluctuations de l'activité peuvent agir sur le chômage conjoncturel.

Conclusion. Un ralentissement de l'activité peut réduire les débouchés anticipés, conduire les entreprises à diminuer leur production et leurs embauches, puis contribuer à la hausse du chômage conjoncturel. Une reprise peut soutenir la production et favoriser les recrutements, ce qui contribue à sa baisse, parfois avec retard. Ces effets conjoncturels coexistent toutefois avec des déterminants structurels du chômage.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les fluctuations de l'activité économique influencent le chômage conjoncturel. Lorsque la demande et les débouchés anticipés diminuent, les entreprises peuvent réduire leur production et leurs recrutements, ce qui contribue à accroître le chômage. Le document 1 décrit ce mécanisme keynésien et le cercle vicieux qui peut s'ensuivre. À l'inverse, une reprise soutient les débouchés et peut favoriser les embauches, parfois avec retard. Les documents 2 et 3 mettent en regard l'évolution du PIB et celle de l'emploi ; le PIB augmente notamment de 2,3 % en 2017, puis de 1,8 % en 2018 et de 1,5 % en 2019. La conjoncture n'est toutefois pas le seul déterminant du chômage, et l'évolution de l'emploi ne se traduit pas mécaniquement par une variation identique du chômage.

Épreuve composée - Sujet B

20 points

Engagement politique, innovation et mobilité sociale

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question

Sujet p. 9

> Vous montrerez, à l'aide de deux exemples de votre choix, que l'engagement politique peut prendre des formes variées.

Démarche. L'engagement politique désigne les actions par lesquelles des individus cherchent à participer à la vie politique ou à influencer les décisions collectives. Il ne se limite pas au vote : on peut montrer sa diversité en comparant une forme institutionnelle et une forme d'action collective.

1. **Le vote** est une forme d'engagement politique institutionnelle et périodique. En participant aux élections, les citoyens choisissent leurs représentants ou se prononcent sur une question ; ils contribuent ainsi à la désignation des gouvernants et à l'orientation des politiques publiques.
2. **La manifestation** est une forme d'engagement collectif, généralement non institutionnelle. Des citoyens se rassemblent pour rendre visible une revendication et tenter de peser sur les décisions publiques. Une grève ou le militantisme dans une association sont d'autres exemples possibles.

Ces deux exemples distinguent ainsi l'engagement individuel ou institutionnel de formes collectives et moins institutionnalisées. Ils ne sont pas exclusifs les uns des autres.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Le vote permet aux citoyens de choisir leurs représentants et de participer aux décisions par les institutions électorales. La manifestation permet à un collectif de rendre visibles ses revendications et de faire pression sur les décideurs. L'engagement politique peut donc prendre des formes variées, institutionnelles ou non, individuelles ou collectives.

Deuxième partie : Étude d'un document

Question 1.

Sujet p. 10

> À partir du tableau, établissez un lien entre la taille de l'entreprise et sa capacité à innover.

Méthode. Pour établir le lien demandé, on compare, selon les classes d'effectifs, les parts de sociétés innovantes, en distinguant les entreprises exportatrices des entreprises non exportatrices. Selon la note du document, une société est innovante « au sens large » si elle a conduit au moins un type d'innovation parmi celles de produit, de procédé, d'organisation ou de marketing.

Parmi les sociétés exportatrices, la part innovante au sens large augmente avec la taille : elle passe de 50 % pour les sociétés de 10 à 19 salariés à 59 % pour celles de 20 à 49 salariés, puis à 70 % pour celles de 50 à 249 salariés et à 83 % pour celles de 250 salariés et plus. Entre les deux classes extrêmes, la hausse est de 33 points de pourcentage : 83 − 50 = 33.

La même progression apparaît parmi les sociétés non exportatrices : la part passe de 28 % pour les sociétés de 10 à 19 salariés à 35 %, puis à 44 %, et atteint 64 % pour celles de 250 salariés et plus. La hausse entre les deux extrêmes est de 36 points : 64 − 28 = 36. Le tableau montre aussi une progression avec la taille pour les innovations de produit et de procédé, dans les deux groupes.

Ces données mettent donc en évidence une association positive entre taille et capacité à innover. Elles ne permettent pas, à elles seules, d'affirmer que la taille cause cette différence.

RÉPONSE À RETENIR

En 2018, la part des sociétés innovantes au sens large augmente avec l'effectif : de 50 % à 83 % chez les exportatrices et de 28 % à 64 % chez les non-exportatrices, entre les classes de 10 à 19 salariés et de 250 salariés et plus. La taille de l'entreprise est donc positivement associée à sa capacité à innover, sans que le tableau établisse à lui seul un lien de causalité.

Question 2.

Sujet p. 10

À l'aide du document et de vos connaissances, expliquez que la productivité des firmes sous-tend la compétitivité d'un pays.

Démarche. La productivité mesure l'efficacité de la production. La productivité du travail rapporte la quantité produite au travail mobilisé ; la productivité globale des facteurs rapporte la production à l'ensemble des facteurs utilisés. La compétitivité désigne la capacité des entreprises à faire face à la concurrence. Elle peut être **compétitivité-prix**, fondée sur des prix relativement attractifs, ou **compétitivité hors-prix**, fondée notamment sur la qualité, l'innovation, la différenciation ou la réputation.

Une hausse de la productivité permet de produire davantage avec une même quantité de facteurs, ou une même quantité avec moins de facteurs. Si les coûts des facteurs, notamment les rémunérations, n'augmentent pas autant que la productivité, le coût unitaire de production peut diminuer. L'entreprise peut alors réduire ses prix, préserver ses marges ou financer des investissements : ces possibilités soutiennent sa compétitivité-prix.

La productivité peut aussi contribuer à la compétitivité hors-prix. En rendant la production plus efficace, elle peut dégager des ressources permettant d'investir dans la recherche, l'amélioration de la qualité ou la différenciation des produits. Le document montre qu'en 2018, 60 % des sociétés exportatrices sont innovantes au sens large, contre 33 % des sociétés non exportatrices. Pour l'innovation de produit, les proportions sont respectivement de 42 % et de 18 %. L'innovation peut aider une entreprise à proposer des produits distinctifs et à répondre à la demande étrangère. Toutefois, ces chiffres établissent une association entre exportation et innovation, et non une causalité : l'innovation peut favoriser l'exportation, mais l'accès aux marchés étrangers peut aussi soutenir l'innovation, et d'autres facteurs interviennent.

À l'échelle d'un pays, des entreprises plus productives peuvent gagner des parts de marché et accroître leurs exportations, ce qui contribue à la compétitivité du pays. Celle-ci dépend toutefois aussi d'autres facteurs, tels que les infrastructures, les qualifications de la main-d'œuvre, les conditions de la demande ou le taux de change. La productivité des firmes est donc un fondement important, mais pas l'unique déterminant, de la compétitivité d'un pays.

RÉPONSE À RETENIR

La productivité soutient la compétitivité en permettant potentiellement de réduire le coût unitaire de production et de proposer des prix plus compétitifs. Elle peut aussi contribuer à la qualité, à l'innovation et à la différenciation, donc à la compétitivité hors-prix. Le document indique que les sociétés exportatrices sont plus souvent innovantes que les non-exportatrices, mais cette association ne prouve pas à elle seule un lien de causalité. La productivité des firmes contribue ainsi à la compétitivité du pays, sans en être le seul déterminant.

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 11, 12, 13

> À l'aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que les ressources et les configurations familiales jouent un rôle dans la mobilité sociale.

Introduction. La mobilité sociale désigne le changement de position sociale d’un individu, notamment par rapport à celle de ses parents. Elle peut être ascendante, descendante ou horizontale. Les familles peuvent influer sur ces trajectoires, car elles transmettent des ressources inégalement réparties et présentent des configurations différentes, comme le nombre d’enfants. Comment ces ressources et configurations familiales jouent-elles un rôle dans la mobilité sociale ? Elles peuvent contribuer à la reproduction des positions sociales ou rendre certaines trajectoires plus accessibles, sans déterminer mécaniquement le destin de chaque individu.

1. Des ressources familiales inégales influencent les parcours scolaires et sociaux. Les familles transmettent notamment des ressources économiques, culturelles et relationnelles. Les ressources économiques peuvent faciliter l’accès à des biens, à des activités et à des conditions de travail favorables. Les ressources culturelles comprennent, entre autres, la maîtrise du langage, des connaissances et des pratiques valorisées par l’école. Les relations familiales et les réseaux peuvent aussi apporter soutien et information.

Le document 1 souligne que la famille transmet un patrimoine culturel, des valeurs et des compétences, en plus des biens matériels. Il rapporte que, dans l’étude sur le vocabulaire maîtrisé à l’âge de deux ans, les enfants dont la mère est diplômée de l’enseignement supérieur connaissent en moyenne 10 mots de plus que ceux dont la mère a un niveau inférieur au BEPC, sur les 100 mots proposés. Cette différence précoce peut contribuer à des écarts de familiarité avec les apprentissages scolaires. Le document mentionne également que 400 000 enfants de moins de six ans vivent dans une famille pauvre : cela illustre l’inégale disponibilité des ressources économiques, sans suffire à démontrer l’effet de la pauvreté sur la trajectoire de chaque enfant.

Le document 3 met en évidence une association entre le diplôme des parents et celui des enfants âgés de 25 à 44 ans. Parmi les personnes dont les parents sont peu ou pas diplômés, 27,4 % sont diplômées du supérieur ; cette part atteint 78,1 % lorsque au moins un parent est diplômé du supérieur, soit un écart de 50,7 points de pourcentage (78,1 − 27,4). Dans ce dernier groupe, 34,1 % obtiennent un diplôme de niveau bac +5 ou plus, contre 4,8 % parmi les enfants de parents peu ou pas diplômés. L’origine sociale du père est également associée au diplôme obtenu : 30,5 % des personnes dont le père est employé ou ouvrier sont diplômées du supérieur, contre 65,4 % lorsque le père est cadre, exerce une profession intellectuelle supérieure ou une profession intermédiaire, soit 34,9 points d’écart. Ces résultats sont compatibles avec un mécanisme de reproduction sociale : les ressources et la familiarité avec l’école peuvent faciliter la réussite scolaire, qui favorise l’accès à certaines positions sociales. Ils montrent toutefois des associations, pas un déterminisme absolu.

2. La configuration familiale, notamment le nombre de frères et sœurs, est aussi associée aux destinées. Le nombre d’enfants peut modifier la manière dont les ressources matérielles, le temps et l’accompagnement disponibles sont répartis entre eux. Le document 2 compare les destinées des fils selon leur nombre de frères et sœurs. Pour l’ensemble des groupes sociaux, 25,1 % des fils ayant deux frères et sœurs ou moins deviennent cadres, contre 14,2 % de ceux qui en ont trois ou plus : l’écart est de 10,9 points. À l’inverse, 24,0 % du premier groupe deviennent ouvriers, contre 39,4 % du second, soit 15,4 points de plus pour les fils ayant trois frères et sœurs ou plus.

Au sein du groupe des fils d'ouvriers, 15,2 % de ceux qui ont deux frères et sœurs ou moins deviennent cadres, contre 7,4 % de ceux qui en ont trois ou plus. La part qui devient ouvrière est respectivement de 37,2 % et de 51,7 %. Parmi les fils de cadres, la part devenue cadre est également plus élevée pour ceux qui ont deux frères et sœurs ou moins que pour ceux qui en ont trois ou plus (56,4 % contre 49,5 %) ; la part devenue ouvrière est, elle, plus faible (5,5 % contre 11,9 %). Ces différences sont compatibles avec l'idée que des ressources familiales réparties entre moins d'enfants peuvent être davantage disponibles pour chacun. Elles ne permettent cependant pas d'isoler l'effet du nombre de frères et sœurs de celui d'autres facteurs.

Conclusion. Les documents montrent que les ressources transmises par la famille et certaines configurations familiales sont liées aux trajectoires sociales. Les ressources économiques et culturelles influencent notamment les conditions de socialisation et les parcours scolaires, tandis que le nombre de frères et sœurs est associé aux destinées observées. Ces facteurs peuvent participer à la reproduction ou à la transformation des positions sociales, mais ne déterminent pas à eux seuls la mobilité de chaque individu.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> Les ressources économiques, culturelles et relationnelles des familles influencent les conditions de socialisation et les parcours scolaires, qui contribuent aux trajectoires sociales. Ainsi, la part des diplômés du supérieur est de 27,4 % parmi les personnes dont les parents sont peu ou pas diplômés, contre 78,1 % lorsque au moins un parent est diplômé du supérieur (document 3). La configuration familiale est également associée aux destinées : parmi les fils d'ouvriers, 15,2 % de ceux ayant deux frères et sœurs ou moins deviennent cadres, contre 7,4 % de ceux en ayant trois ou plus (document 2). Ces résultats éclairent le rôle des ressources et des configurations familiales, sans en faire des déterminants mécaniques de la mobilité.

Sujet : https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2021/spe-sciences-eco-sociales-2021-polynesie-2-sujet-officiel.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.