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

BACCALAURÉAT GÉNÉRAL • CORRIGÉ DÉTAILLÉ

Sciences économiques et sociales

Session 2024 • Amérique du Nord • Jour 2

Code sujet **24-SESJ2AN1** 4 heures

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Dissertation — L’engagement politique et les variables sociodémographiques
1 réponses • sujet p. 2–5

Première partie — Mobilisation des connaissances : le pouvoir intégrateur du travail
1 réponses • sujet p. 6–6

Deuxième partie — Étude d’un document : évolutions d’indicateurs économiques aux États-Unis de 2007 à 2011
2 réponses • sujet p. 6–6

Troisième partie — Les facteurs de la spécialisation internationale des pays
1 réponses • sujet p. 7–8

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

Dissertation

None points

L’engagement politique et les variables sociodémographiques

Dissertation s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 2, 3, 4, 5

> Les variables sociodémographiques suffisent-elles à expliquer l’engagement politique ?

Introduction. L’engagement politique désigne les pratiques par lesquelles des individus cherchent à prendre part à la vie collective ou à peser sur les décisions et les rapports de pouvoir. Il peut être conventionnel, comme le vote, ou prendre des formes plus protestataires et participatives : manifestation, pétition, boycott, consommation engagée, engagement associatif ou mobilisation sur les réseaux sociaux. Les variables sociodémographiques — notamment l’âge, le sexe, le niveau de diplôme et la position sociale — caractérisent les individus et sont souvent associées à des différences d’engagement. Cependant, constater une différence entre des groupes ne suffit pas à établir que la variable considérée en est la cause, ni à expliquer les choix de chaque personne. On peut donc se demander dans quelle mesure ces caractéristiques permettent d’expliquer l’engagement politique et pourquoi elles ne suffisent pas à rendre compte de sa diversité. Nous verrons d’abord qu’elles structurent les ressources et les chances d’engagement, puis que les motivations, les socialisations et les contextes contribuent aussi à expliquer les pratiques.

I. Les caractéristiques sociodémographiques structurent les formes et l’intensité de l’engagement.

Le niveau de diplôme est associé à une participation électorale systématique plus fréquente. Le document 1 indique qu’en 2022, parmi les inscrits non étudiants, 43,7 % des diplômés du supérieur ont voté à tous les tours des élections nationales, contre 28,8 % des personnes sans diplôme, soit un écart de 14,9 points de pourcentage. L’écart apparaît dans chaque classe d’âge présentée : il est de 19,8 points parmi les 18-29 ans (24,2 % contre 4,4 %), de 16,1 points parmi les 30-64 ans (43,3 % contre 27,2 %) et de 22,4 points parmi les 65 ans ou plus (57,0 % contre 34,6 %). Le diplôme peut favoriser la compréhension des enjeux politiques, la maîtrise des informations et le sentiment d’être capable de se faire une opinion : ces ressources peuvent rendre la participation électorale plus accessible. Les chiffres établissent toutefois une association, et non à eux seuls une causalité. Le diplôme peut notamment être lié à d’autres caractéristiques sociales qui influencent aussi la participation.

L’âge est également associé au vote systématique dans le document 1 : parmi les personnes sans diplôme, la proportion passe de 4,4 % chez les 18-29 ans à 34,6 % chez les 65 ans ou plus ; chez les diplômés du supérieur, elle passe de 24,2 % à 57,0 %. Le rapport au vote peut varier avec les étapes du cycle de vie, les habitudes de participation et les formes de socialisation politique. Ces données ne permettent cependant pas de séparer complètement les effets de l’âge, de la génération et des autres caractéristiques des personnes.

Le document 3 montre que les différences selon l’âge, le sexe et le statut social concernent aussi les moyens jugés adaptés pour s’engager. Dans l’ensemble, 57 % citent le vote, 55 % la consommation responsable et 34 % le boycott. Les personnes de 18-24 ans citent davantage l’engagement associatif que l’ensemble de la population (40 % contre 30 %) et l’engagement sur les réseaux sociaux (27 % contre 17 %). En comparaison des 65 ans et plus, elles sont moins nombreuses à citer le vote (64 % contre 68 %) et la consommation responsable (37 % contre 61 %). Les réponses diffèrent aussi selon le sexe : 65 % des hommes citent le vote, contre 50 % des femmes, tandis que les femmes citent légèrement plus souvent la manifestation (29 %, contre 28 % des hommes) et l’engagement sur les réseaux sociaux (17 %, contre 16

%). Enfin, 62 % des personnes classées CSP + citent la consommation responsable, contre 47 % des CSP −. Ces écarts peuvent renvoyer à des ressources, des expériences et des contraintes différentes, mais le document mesure les moyens que les personnes déclarent juger adaptés, et non leur participation effective. Plusieurs réponses étant possibles, les pourcentages ne s'additionnent pas à 100 %.

Ainsi, les caractéristiques sociales contribuent à structurer les ressources disponibles, les occasions de participer et les répertoires d'action privilégiés. Elles ne déterminent toutefois pas mécaniquement le comportement politique de chaque individu, et ne suffisent pas à expliquer pourquoi une personne s'engage ou choisit une forme plutôt qu'une autre.

II. Les motivations, les socialisations et les contextes complètent l'explication.

Les ressorts de l'engagement ne se réduisent pas aux caractéristiques des individus. Le document 2 présente les principales satisfactions déclarées par des bénévoles associatifs : le contact et les échanges sont cités par 72 % des répondants, le fait d'être efficace et utile par 64 %, et la convivialité par 52 %. Le sentiment de changer les choses atteint 41 % ; faire progresser l'association et l'épanouissement personnel sont chacun cités par 33 %, tandis que le sentiment du devoir accompli l'est par 30 %. Ces réponses mettent en évidence des gratifications relationnelles et symboliques : appartenir à un collectif, se sentir utile ou contribuer à une cause peut encourager l'engagement et le maintenir dans le temps. Elles montrent aussi que celui-ci peut satisfaire des motivations personnelles et collectives. Elles décrivent les satisfactions de bénévoles associatifs interrogés et ne permettent pas, à elles seules, de généraliser à toutes les formes d'engagement politique ni d'établir le poids de chaque motivation dans le passage à l'action.

Les motivations peuvent également comporter une dimension matérielle ou se rattacher aux conditions concrètes de l'activité. Le document 4 rappelle qu'une association peut, sous certaines conditions, rémunérer ses dirigeants sans perdre son caractère non lucratif. La rémunération peut prendre la forme d'une somme versée pour la fonction ou une mission, d'un avantage en nature, d'un cadeau ou de certains remboursements. Cela indique qu'un engagement associatif peut parfois s'accompagner d'une contrepartie matérielle. Il ne s'agit pas d'affirmer que les bénévoles cités dans le document 2 sont rémunérés, ni que la rémunération explique généralement l'engagement : le document 4 porte spécifiquement sur la rémunération possible des dirigeants, sous conditions. Il rappelle plutôt que les formes d'engagement et leurs rétributions sont diverses.

La socialisation politique et les expériences jouent aussi un rôle. La famille, l'école, les groupes de pairs, les associations et les échanges en ligne peuvent transmettre des valeurs, des connaissances et des habitudes de participation. Les discussions avec autrui peuvent informer une personne sur une cause, lui donner confiance dans sa capacité à agir et l'intégrer à un réseau mobilisateur. À l'inverse, le sentiment d'incompétence politique, le manque de temps ou l'éloignement des organisations peuvent freiner la participation, y compris chez des personnes partageant les mêmes caractéristiques sociodémographiques que des individus engagés. Un événement ou une cause particulière peut également susciter une mobilisation qui ne se déduit pas simplement de l'âge, du sexe ou du diplôme.

Enfin, l'offre politique et les occasions d'action comptent : la tenue d'élections rend possible le vote, tandis que l'existence d'associations, de campagnes, de pétitions ou de mobilisations crée des voies de participation différentes. La variété des moyens recensés dans le document 3 illustre que l'engagement ne se limite pas au vote. Les caractéristiques des individus peuvent orienter les pratiques, mais les formes disponibles, les réseaux et les enjeux auxquels ils sont confrontés contribuent à transformer des dispositions en action.

Conclusion. Les variables sociodémographiques expliquent une partie des différences d'engagement : le document 1 met notamment en évidence une participation électorale systématique plus élevée parmi les diplômés du supérieur, et le document 3 fait apparaître des écarts selon l'âge, le sexe et le statut social dans les moyens jugés adaptés. Elles aident à comprendre la distribution des ressources et des pratiques, mais

ne déterminent pas à elles seules les comportements individuels. Les satisfactions relationnelles et symboliques observées chez les bénévoles, les motivations, la socialisation, les réseaux, les contraintes et les occasions de mobilisation complètent l'analyse. Les variables sociodémographiques sont donc des facteurs explicatifs importants, mais elles ne suffisent pas à expliquer l'engagement politique.

RÉPONSE À RETENIR

Les variables sociodémographiques éclairent des différences d'engagement, notamment dans la participation électorale et les moyens d'action privilégiés. Elles ne suffisent toutefois pas à expliquer les comportements : motivations, socialisation, réseaux, contraintes et occasions de mobilisation interviennent également. Elles influencent l'engagement sans le déterminer mécaniquement.

Première partie

4 points

Mobilisation des connaissances : le pouvoir intégrateur du travail

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question

Sujet p. 6

> Expliquez comment deux évolutions de l’emploi peuvent affaiblir le pouvoir intégrateur du travail.

Le pouvoir intégrateur du travail désigne sa capacité à favoriser l’intégration sociale des individus. L’emploi procure généralement un revenu et des droits sociaux, contribue à l’identité sociale et permet de nouer des relations avec des collègues et de participer à un collectif. Deux évolutions de l’emploi peuvent affaiblir ces fonctions.

D’abord, le chômage éloigne les personnes de l’emploi. La perte du revenu d’activité peut réduire leur autonomie matérielle, même si des revenus de remplacement existent. L’absence du lieu de travail limite aussi les relations professionnelles et peut fragiliser le statut social ainsi que le sentiment d’utilité. Lorsque le chômage se prolonge, l’isolement et les difficultés à retrouver un emploi peuvent s’accentuer.

Ensuite, la précarisation de l’emploi — par exemple le développement des contrats courts, de l’intérim ou du temps partiel subi — rend l’intégration professionnelle moins stable. Les interruptions d’activité et l’incertitude sur les revenus compliquent la construction de projets durables. De plus, les changements fréquents d’emploi ou d’établissement peuvent empêcher la création de liens solides avec des collègues et l’identification à un collectif de travail. Ainsi, le fait d’occuper un emploi ne garantit pas toujours une intégration aussi forte que celle associée à un emploi stable.

RÉPONSE À RETENIR

Le chômage peut affaiblir l’intégration en éloignant les individus des revenus, des relations professionnelles et du statut associés à l’emploi. La précarisation fragilise, quant à elle, la stabilité des revenus, des parcours et des collectifs de travail.

Deuxième partie

6 points

Étude d’un document : évolutions d’indicateurs économiques aux États-Unis de 2007 à 2011

Deuxième partie : Étude d’un document

Question 1.

Sujet p. 6

> À l’aide des données du document, vous comparerez l’évolution du prix des logements et celle du chômage aux États-Unis. (2 points)

Pour comparer les évolutions, on relève les valeurs de 2007 et de 2011, puis on examine les variations intermédiaires.

- Le prix médian d’un logement passe de 219 000 $ en 2007 à 166 100 $ en 2011. Il baisse donc de 52 900 $, soit environ $\frac{52\,900}{219\,000} \times 100 \approx 24{,}2\,\%$ par rapport à son niveau de 2007. Il diminue jusqu’en 2009 (172 500 $), remonte légèrement en 2010 (172 900 $), puis baisse de nouveau en 2011.
- Le chômage total passe de 4,6 % en 2007 à 8,9 % en 2011, soit une hausse de 4,3 points de pourcentage. Il augmente jusqu’à 9,6 % en 2010, puis recule à 8,9 % en 2011.

Sur l’ensemble de la période, les évolutions sont donc opposées : le prix médian des logements baisse tandis que le chômage augmente. Elles ne sont toutefois pas strictement parallèles chaque année : en 2010, le prix des logements remonte légèrement alors que le chômage continue de progresser.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> De 2007 à 2011, le prix médian d’un logement baisse de 219 000 $ à 166 100 $, soit 52 900 $ (environ 24,2 %). Sur la même période, le chômage passe de 4,6 % à 8,9 %, une hausse de 4,3 points de pourcentage. Le prix remonte légèrement en 2010 avant de diminuer de nouveau, tandis que le chômage atteint son maximum en 2010 puis recule en 2011.

Question 2.

Sujet p. 6

> À l’aide du document et de vos connaissances, vous présenterez un canal de transmission de la crise financière à l’économie réelle. (4 points)

Un canal possible est le resserrement du crédit bancaire. Une crise financière peut fragiliser les banques, par exemple en provoquant des pertes sur des prêts ou des actifs financiers. Pour limiter leurs risques et préserver leurs fonds propres, elles peuvent réduire le volume des prêts ou durcir leurs conditions d’octroi. Les ménages ont alors davantage de difficultés à financer leurs achats, notamment de logements, et les entreprises à financer leurs investissements. La consommation et l’investissement diminuent, ce qui réduit la demande adressée aux entreprises. Celles-ci peuvent alors réduire leur production et leurs embauches, voire supprimer des emplois : la crise financière se transmet ainsi à l’économie réelle.

Le document indique qu’aux États-Unis le PIB nominal recule de 2,6 % en 2009, tandis que le chômage passe de 4,6 % en 2007 à 9,3 % en 2009, puis à 9,6 % en 2010. Le prix médian d’un logement baisse parallèlement de 219 000 $ en 2007 à 172 500 $ en 2009. Ces données sont compatibles avec une dégradation de l’activité et du marché immobilier, mais elles ne suffisent pas, à elles seules, à établir que le resserrement du crédit a causé ces évolutions.

RÉPONSE À RETENIR

La crise financière peut se transmettre à l'économie réelle par le resserrement du crédit : les banques limitent les prêts, ce qui freine la consommation des ménages et l'investissement des entreprises. La baisse de la demande peut entraîner une diminution de la production, puis des réductions d'embauches ou des suppressions d'emplois. Le document indique qu'aux États-Unis le PIB nominal diminue de 2,6 % en 2009 et que le chômage passe de 4,6 % en 2007 à 9,6 % en 2010. Ces évolutions sont compatibles avec le mécanisme, sans en prouver à elles seules le lien causal.

Troisième partie

10 points

Les facteurs de la spécialisation internationale des pays

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, vous montrerez que la spécialisation internationale des pays s’appuie sur plusieurs facteurs.

Démarche. Il faut expliquer que la spécialisation internationale ne découle pas d’une cause unique. On peut d’abord montrer comment les différences de ressources productives, de coûts, de qualifications et de technologies influencent les avantages comparatifs. On analyse ensuite le rôle des stratégies des entreprises et de la fragmentation des chaînes de valeur à partir du document 2. Enfin, on souligne que les économies d’échelle et la différenciation des produits favorisent aussi les échanges entre pays et que les spécialisations évoluent.

RÉPONSE À RETENIR

La spécialisation internationale désigne la concentration relative d'un pays dans la production et l'exportation de certains biens ou services. Elle repose sur plusieurs facteurs : les ressources productives et leur coût, les qualifications et les technologies disponibles, mais aussi les choix des entreprises et l'organisation internationale de la production. Comment ces facteurs déterminent-ils les productions qu'un pays exporte ?

Les différences de dotations en facteurs de production contribuent à la spécialisation des pays. Selon la théorie des avantages comparatifs, un pays a intérêt à se spécialiser dans les productions pour lesquelles son coût d'opportunité est relativement plus faible, puis à échanger avec les autres pays. Ces coûts relatifs dépendent notamment de la disponibilité et du coût du travail, du capital et des ressources naturelles, ainsi que des qualifications. Le document 3 montre d'importants écarts de coût horaire de la main-d'œuvre : en 2022, il est de 9,5 euros en Roumanie contre 40,8 euros en France, soit environ 4,3 fois plus en France. Un coût du travail plus faible peut inciter les entreprises à localiser dans un pays des activités intensives en main-d'œuvre, toutes choses égales par ailleurs. Toutefois, le coût du travail ne suffit pas à expliquer les choix de localisation : la productivité, les qualifications, les coûts de transport et les autres coûts de production interviennent également.

Les écarts de compétences, de capital et de maîtrise technologique contribuent aussi à des spécialisations différentes, notamment selon la gamme des produits fabriqués. Dans le document 1, les produits manufacturés de bas de gamme représentent 75 % des exportations du Bangladesh, tandis que les produits de haut de gamme n'en représentent que 8 %. À l'inverse, le haut de gamme correspond à 49 % des exportations manufacturières allemandes et à 43 % de celles des États-Unis. Ces structures sont cohérentes avec des spécialisations qui mobilisent différemment le travail, les qualifications, le capital et les technologies. Elles ne signifient toutefois pas que chaque pays n'exporte qu'une seule gamme. Ainsi, le haut de gamme représente 40 % des exportations manufacturières françaises. La Chine illustre également la coexistence d'exportations et d'importations de gammes différentes : le haut de gamme représente 16 % de ses exportations manufacturières, mais 43 % de ses importations. La spécialisation n'est donc pas une séparation absolue entre pays ou entre types de biens.

Les stratégies des entreprises et la fragmentation internationale des chaînes de valeur constituent un autre facteur important. Le document 2 indique que l'ouverture de la Chine au commerce et aux investissements étrangers, à partir des années 1980, a accompagné l'essor de ses exportations. Par la sous-traitance et les investissements directs à l'étranger, des entreprises de pays industrialisés ont délocalisé en Chine des étapes de production intensives en main-d'œuvre, afin notamment de bénéficier de coûts du travail et des terrains plus faibles. La Chine s'est ainsi spécialisée dans l'assemblage de produits finis à partir de pièces et de composants importés, tandis que des pays industrialisés conservaient un rôle important dans la conception et la fabrication de composants sophistiqués. Selon le document, la part de marché chinoise est passée d'un niveau insignifiant en 1982 à 18 % en 2016. La spécialisation chinoise a ensuite évolué : depuis les années 2000, le pays remonte progressivement les filières et remplace une partie des composants importés par des composants locaux, afin d'accroître la valeur ajoutée produite sur son territoire.

Enfin, les économies d'échelle et la différenciation des produits contribuent aux échanges entre pays qui peuvent disposer de niveaux de développement relativement proches. En concentrant la production de certaines variétés ou gammes, les entreprises peuvent produire en plus grande quantité et réduire leur coût moyen. Elles peuvent ensuite échanger des produits différenciés, même lorsqu'ils appartiennent à une même branche. Le document 1 montre que la France exporte des produits manufacturés de plusieurs gammes, notamment 33 % de bas de gamme, 28 % de gamme moyenne et 40 % de haut de

gamme. Les pays peuvent donc se spécialiser dans certains segments d'une branche et échanger des biens comparables, mais différenciés, au lieu de se répartir uniquement des secteurs entièrement distincts.

En conclusion, la spécialisation internationale s'appuie sur plusieurs facteurs complémentaires : les dotations en facteurs de production et leurs coûts, les qualifications et les technologies, les avantages comparatifs, ainsi que les stratégies des entreprises, les investissements et la fragmentation des chaînes de valeur. Les économies d'échelle et la différenciation des produits expliquent aussi les échanges de biens similaires ou de gammes diverses. Comme le montre l'évolution de la Chine vers la production locale de davantage de composants, les spécialisations ne sont pas figées et peuvent se transformer avec le développement économique.

Sujet : https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2024/spe-sciences-eco-sociales-2024-amerique-nord-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.