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 2025 • Amérique du Nord • Jour 2

Code sujet **25-SESJ2AN1** 4 heures

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Dissertation s’appuyant sur un dossier documentaire — Limites et contraintes de l’action publique et des négociations internationales pour la préservation de l’environnement
1 réponses • sujet p. 2–4

Première partie : Mobilisation des connaissances — Institutions et croissance économique
1 réponses • sujet p. 5–5

Deuxième partie : Étude d’un document — Taux de chômage, taux d’emplois vacants et problèmes d’appariement
2 réponses • sujet p. 6–6

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire — Contestation de l’analyse de la société française en termes de classes sociales
1 réponses • sujet p. 7–9

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

Dissertation s’appuyant sur un dossier documentaire None points

Limites et contraintes de l’action publique et des négociations internationales pour la préservation de l’environnement

Question Sujet

Sujet p. 2, 3, 4

> À quelles limites et contraintes l’action publique et les négociations internationales pour la préservation de l’environnement se heurtent-elles ?

Introduction. La préservation de l’environnement est un objectif collectif qui suppose notamment de réduire les émissions de gaz à effet de serre et les pressions exercées sur les écosystèmes. Les dommages environnementaux, comme le réchauffement climatique, dépassent les frontières ; les bénéfices des réductions d’émissions sont eux aussi partagés. L’action publique et la coopération internationale sont donc nécessaires. Elles peuvent recourir à la réglementation, à la fiscalité ou aux marchés de quotas, mais ces instruments impliquent des coûts et des arbitrages. De plus, leur efficacité dépend de décisions prises par des acteurs et des États aux intérêts parfois divergents. On peut alors se demander pourquoi les politiques de préservation de l’environnement rencontrent des obstacles à leur adoption et à leur efficacité. Elles se heurtent à des conflits de répartition et d’acceptabilité sociale, ainsi qu’à des difficultés de coordination, d’engagement et de mise en œuvre entre États.

I. Les politiques environnementales soulèvent des arbitrages économiques et des problèmes d’acceptabilité sociale.

Les pouvoirs publics peuvent chercher à corriger les externalités négatives de la production et de la consommation. Une externalité négative existe lorsqu’une activité impose à d’autres agents un coût qui n’est pas entièrement pris en compte dans le prix de marché. Les émissions de gaz à effet de serre contribuent ainsi au réchauffement climatique sans que leur émetteur supporte spontanément l’ensemble du coût collectif. Une taxe environnementale peut intégrer une partie de ce coût dans les décisions privées : en renchérissant les activités polluantes, elle incite ménages et entreprises à réduire leurs émissions ou à adopter des solutions moins polluantes. La réglementation et les aides à l’innovation peuvent compléter ce signal-prix.

Mais une taxe peut peser de façon inégale sur les ménages. Le document 2 montre qu’en 2021 la fiscalité énergétique totale représente 3,9 % du revenu des ménages du premier quintile, contre 1,1 % de celui du cinquième quintile. La part du revenu consacrée à cette fiscalité est donc environ 3,5 fois plus élevée pour les ménages les plus modestes : $3,9 \div 1,1 \approx 3,5$. Pour la fiscalité sur les combustibles et carburants, les parts sont respectivement de 2,9 % et 0,9 %. Une taxe uniforme peut ainsi être régressive : elle absorbe une part plus importante du revenu des ménages modestes, qui ont souvent moins de possibilités de réduire rapidement leur consommation d’énergie ou de changer de mode de transport. Si la mesure est perçue comme injuste, elle peut susciter contestation et opposition, et être abandonnée ou édulcorée.

Cette difficulté ne signifie pas que toute fiscalité écologique est nécessairement injuste ou inefficace. Des compensations ciblées, par exemple des transferts aux ménages modestes, ainsi que des investissements dans l’isolation des logements et les transports collectifs, peuvent limiter la charge supportée et offrir davantage d’alternatives. Toutefois, ces mesures nécessitent des ressources budgétaires et une mise en œuvre adaptée. L’action publique doit donc concilier efficacité environnementale, équité et acceptabilité politique.

Les entreprises rencontrent également des coûts d’adaptation. Réduire les émissions peut exiger des investissements, une transformation des procédés de production ou le remplacement d’équipements. À court terme, les secteurs fortement émetteurs peuvent redouter une hausse de leurs coûts et une perte de

compétitivité face à des concurrents soumis à des règles moins exigeantes. Si une production est déplacée vers des pays moins contraints, les émissions peuvent être transférées plutôt que réellement réduites : c'est le risque de fuite de carbone. Les pouvoirs publics peuvent prévoir des aides ou chercher à harmoniser les règles pour limiter ce risque, mais ces dispositifs ont un coût et peuvent atténuer l'incitation à réduire les émissions.

Le document 4 illustre à la fois l'intérêt et les limites d'un instrument de marché. Dans le système européen d'échange de quotas, les entreprises doivent détenir des quotas pour couvrir leurs émissions et peuvent les échanger. Lorsque le prix du quota augmente, émettre devient plus coûteux : une entreprise est incitée à réduire ses émissions si le coût de cette réduction est inférieur au prix auquel elle peut acheter un quota. Le graphique indique un prix de quelques euros la tonne en 2013, qui monte jusqu'à environ 25 à 30 euros en 2019. Après un recul autour de 2020, il augmente fortement, avec des pointes proches de 100 euros en 2023, puis descend vers 60 euros à la fin de la période représentée en 2024. Ces lectures sont approximatives, car elles sont tirées du graphique. Les variations du prix peuvent rendre le coût futur des émissions incertain et compliquer les décisions d'investissement de long terme. Un prix faible peut ne pas inciter suffisamment à investir dans des technologies moins émettrices ; une hausse rapide peut alourdir les coûts de certaines entreprises. Le fonctionnement du mécanisme dépend aussi de la conception du plafond de quotas et de la régulation du marché. Il peut contribuer à réduire les émissions, mais ne garantit pas à lui seul que leur niveau global suivra une trajectoire compatible avec les objectifs climatiques.

Enfin, les bénéfices d'une politique environnementale sont souvent diffus et à long terme, alors que ses coûts peuvent être immédiats et concentrés sur certains ménages, travailleurs ou secteurs. Les gouvernements, soumis aux échéances électorales et aux demandes de différents groupes sociaux, peuvent donc hésiter à adopter des mesures coûteuses à court terme. La transition suppose aussi de proposer des solutions concrètes aux secteurs et aux territoires qui dépendent des activités concernées.

II. À l'échelle internationale, les intérêts divergents et le caractère volontaire des engagements limitent la coopération.

Le climat est un bien public mondial : les bénéfices d'une baisse des émissions sont partagés par l'ensemble des pays, y compris par ceux qui n'ont pas supporté le coût des réductions. Chaque État peut donc être tenté de laisser les autres agir tout en profitant de leurs efforts : ce comportement de passager clandestin rend la coopération difficile. Il faut en outre concilier des niveaux de développement, des besoins énergétiques, des responsabilités historiques et des capacités financières différents. Les pays ne supportent pas les mêmes coûts pour transformer leur modèle de production et de consommation ; ils peuvent dès lors contester la répartition des efforts demandés.

Le document 1 rend visibles ces écarts. En 2021, les émissions par habitant sont de 17,9 tonnes de CO_2 en Russie et de 14,7 tonnes en Amérique du Nord, contre 2,0 tonnes en Afrique subsaharienne. L'intensité des émissions rapportée au PIB varie également fortement : elle atteint 625 tonnes de CO_2 par million de dollars de PIB en Russie, contre 118 pour l'ensemble « Europe et ex-URSS ». Ces différences compliquent l'accord sur la répartition des efforts entre pays. Elles montrent aussi qu'un objectif commun peut nécessiter des contributions différenciées selon les émissions, les capacités d'action et les trajectoires de développement.

Le document indique par ailleurs une baisse, entre 1990 et 2021, des émissions rapportées au PIB dans toutes les zones et tous les pays présentés : elle atteint notamment 75,4 % en Chine et 55,8 % dans l'Union européenne à 27. Il faut interpréter cette mesure avec précision : elle correspond à une baisse de l'intensité des émissions par unité de PIB, et non nécessairement à une baisse des émissions totales. Si le PIB augmente suffisamment, les émissions totales peuvent ne pas diminuer dans la même proportion. L'amélioration de l'efficacité carbone ne suffit donc pas, à elle seule, à établir que l'objectif climatique est atteint.

Les négociations internationales doivent transformer des objectifs communs en engagements et en actions nationales. L'accord de Paris, présenté dans le document 3, vise à contenir le réchauffement bien en dessous de 2 °C et, si possible, à 1,5 °C par rapport à l'ère préindustrielle. D'après ce document publié en 2020, l'accord avait été signé par 196 pays et ratifié par 188 ; il reposait sur des engagements volontaires des États pour réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. Cette formule facilite l'adhésion d'un grand nombre de pays, mais ne garantit pas que les réductions annoncées seront suffisantes et effectivement réalisées. Les États conservent une marge de décision nationale, et les résultats dépendent ensuite de la mise en œuvre, du suivi et de la révision de leurs politiques.

Le retrait des États-Unis, effectif le 4 novembre 2020 selon le document 3, met en évidence la fragilité de cette coopération. Donald Trump avait annoncé vouloir sortir de l'accord en 2017, mais les règles de procédure imposaient d'attendre trois ans à compter de l'entrée en vigueur du texte. Un changement de gouvernement peut donc modifier l'engagement d'un pays et compliquer la continuité des efforts. La procédure internationale encadre la sortie, mais ne supprime pas le risque que les choix politiques nationaux affaiblissent la coopération. Plus généralement, les négociations doivent obtenir l'accord d'États souverains qui peuvent privilégier leurs intérêts économiques ou énergétiques immédiats ; les objectifs négociés risquent alors d'être moins ambitieux que ce qui serait nécessaire pour répondre au problème climatique.

Pour améliorer l'efficacité de ces accords, la coopération peut associer des objectifs vérifiables, un suivi des émissions, la révision régulière des engagements et un soutien financier ou technique aux pays disposant de capacités moindres. Mais ces mécanismes supposent eux-mêmes un accord sur la mesure des efforts et la répartition des financements. Ils ne font pas disparaître les divergences d'intérêts ni les difficultés à faire respecter les engagements.

Conclusion. L'action publique peut corriger les externalités environnementales par la fiscalité, la réglementation ou les marchés de quotas, mais elle doit arbitrer entre efficacité, équité sociale, coûts de transition et compétitivité. Le dossier montre notamment que la fiscalité énergétique représente une part plus importante du revenu des ménages modestes et que le prix européen du carbone a varié fortement. À l'échelle internationale, les écarts d'émissions et de développement, la tentation de laisser les autres supporter le coût de l'action et le caractère volontaire des engagements rendent la coopération fragile, comme l'illustre le retrait américain de l'accord de Paris. Ces limites ne rendent pas l'action impossible : elles impliquent de mieux répartir les coûts, de rendre les politiques prévisibles et de renforcer la coordination et le suivi, sans pouvoir éliminer les arbitrages ni garantir automatiquement l'atteinte des objectifs environnementaux.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> En somme, la préservation de l'environnement se heurte à des coûts et à des arbitrages internes — notamment en matière d'équité, d'acceptabilité et de compétitivité — ainsi qu'à des obstacles internationaux : intérêts divergents, tentation du passager clandestin et engagements volontaires fragiles. Une action plus équitable, prévisible et coordonnée peut en renforcer l'efficacité, sans garantir à elle seule l'atteinte des objectifs climatiques.

Première partie : Mobilisation des connaissances

4 points

Institutions et croissance économique

Première partie : Mobilisation des connaissances

Question Question

Sujet p. 5

> Vous montrerez comment une institution peut contribuer à la croissance économique.

La croissance économique est l'augmentation durable de la production de biens et de services, mesurée par l'évolution du produit intérieur brut (PIB) en volume. Une institution est un ensemble de règles et d'organisations qui encadrent les comportements. On peut montrer comment les institutions qui garantissent les droits de propriété et l'exécution des contrats contribuent à la croissance.

Lorsque les droits de propriété sont protégés et que les contrats sont respectés, les agents économiques sont davantage assurés de pouvoir conserver les biens acquis et de percevoir les revenus de leurs activités. Cette sécurité juridique réduit l'incertitude et peut favoriser l'investissement des entreprises : elles sont plus enclines à engager des dépenses pour accroître ou moderniser leur capacité de production si elles peuvent raisonnablement espérer en tirer un bénéfice. L'accumulation de capital productif peut alors augmenter la quantité produite.

La protection des droits de propriété intellectuelle, notamment par les brevets, peut également contribuer à la croissance. Un brevet accorde temporairement à l'inventeur un droit exclusif sur son invention. Il peut ainsi rendre la recherche et développement plus attractive, en permettant à l'entreprise d'espérer tirer un revenu de l'innovation. Si celle-ci améliore les procédés ou les produits, elle peut accroître la productivité : avec une même quantité de travail et de capital, il devient possible de produire davantage. La diffusion de ces gains de productivité peut soutenir la croissance économique.

La contribution des institutions dépend toutefois de leur fonctionnement : une protection trop étendue ou trop durable des brevets peut limiter la concurrence et ralentir la diffusion des connaissances. Les institutions contribuent donc à la croissance lorsqu'elles sécurisent les échanges et encouragent l'investissement et l'innovation, tout en préservant des conditions favorables à la concurrence et à la diffusion des progrès techniques.

RÉPONSE À RETENIR

Les institutions qui garantissent les droits de propriété et le respect des contrats réduisent l'incertitude et peuvent inciter les entreprises à investir. La protection des inventions par les brevets peut aussi encourager la recherche et l'innovation. L'accumulation de capital et les gains de productivité associés peuvent accroître durablement la production et donc contribuer à la croissance économique. Cette protection doit néanmoins être encadrée pour ne pas freiner excessivement la concurrence et la diffusion des connaissances.

Deuxième partie : Étude d’un document

6 points

Taux de chômage, taux d’emplois vacants et problèmes d’appariement

Deuxième partie : Étude d’un document

Question 1.

Sujet p. 6

> À l’aide des données du document, caractérisez l’évolution du taux de chômage depuis 2011.

Je lis la courbe pleine, qui correspond au taux de chômage au sens du BIT, en utilisant l’échelle de gauche. Les données étant trimestrielles, les valeurs lues sur le graphique sont des ordres de grandeur.

Au début de la période, en 2011, le taux est d’environ 9 %. Il augmente ensuite et atteint un maximum proche de 10,5 % vers 2013-2015. Il diminue globalement à partir de 2015-2016 : il est d’environ 8 % en 2019, puis connaît une fluctuation marquée autour de 2020, avec une baisse vers 7 % suivie d’un rebond proche de 9 %. Il baisse de nouveau après ce rebond et se situe autour de 7 à 7,5 % en 2023.

Pour caractériser l’ensemble de la période, il faut donc distinguer la hausse initiale, puis la baisse globale, qui n’est ni régulière ni continue.

RÉPONSE À RETENIR

Depuis 2011, le taux de chômage augmente d’environ 9 % jusqu’à un maximum proche de 10,5 % vers 2013-2015. Après être resté élevé, il diminue globalement, malgré une forte fluctuation autour de 2020 : il baisse alors vers 7 %, puis remonte temporairement près de 9 %. En 2023, il est d’environ 7 à 7,5 %. L’évolution d’ensemble est donc à la baisse après le pic du milieu des années 2010, mais elle n’est pas régulière.

Question 2.

Sujet p. 6

> À l’aide des données du document et de vos connaissances, expliquez comment les problèmes d’appariement sont source de chômage.

L’appariement désigne la mise en relation des personnes qui recherchent un emploi avec les emplois proposés par les employeurs. Il y a problème d’appariement lorsque les caractéristiques des candidats ne correspondent pas à celles des postes, ou lorsque candidats et employeurs ne parviennent pas à se rencontrer rapidement. Des postes peuvent alors rester vacants tandis que des personnes sont au chômage.

Le document définit le taux d’emplois vacants comme le rapport entre le nombre de postes pour lesquels l’employeur cherche activement un candidat et le nombre total d’emplois, occupés et vacants. Sur la courbe en pointillés, lue sur l’échelle de droite, ce taux passe d’environ 1 % en 2011 à plus de 3 % à plusieurs moments en 2022-2023, avec un sommet proche de 3,5 %. Or la courbe pleine montre qu’en 2023 le taux de chômage reste autour de 7 à 7,5 %. La coexistence de postes vacants et de personnes au chômage est compatible avec des difficultés d’appariement. Elle ne prouve cependant pas, à elle seule, que celles-ci expliquent toute la part du chômage ni son évolution.

Ces difficultés peuvent notamment être liées aux qualifications : un employeur peut rechercher des compétences ou une formation que les demandeurs d’emploi disponibles ne possèdent pas. Elles peuvent aussi être géographiques, si les postes et les candidats sont éloignés, ou informationnelles, si les offres et les profils ne sont pas connus des uns et des autres. Enfin, le salaire, les horaires ou les conditions de

travail proposés peuvent ne pas correspondre aux attentes ou aux contraintes des candidats. La recherche d'un profil adapté prend alors du temps, ou le recrutement n'aboutit pas ; les postes restent vacants et les demandeurs d'emploi restent sans emploi. Ces mécanismes contribuent ainsi au chômage.

La note précise que le taux d'emplois vacants du premier trimestre 2020 est manquant en raison de l'interruption temporaire de l'enquête : il ne faut donc pas interpréter l'absence de valeur comme une évolution du taux.

RÉPONSE À RETENIR

Les problèmes d'appariement sont des décalages entre les caractéristiques des demandeurs d'emploi et celles des postes proposés, ou des obstacles à leur mise en relation. Ils peuvent concerner les qualifications, la localisation, l'information, les salaires, les horaires ou les conditions de travail. Un employeur peut alors chercher activement un candidat sans trouver de profil adapté, tandis que des personnes restent au chômage ; ces difficultés contribuent ainsi au chômage.

Le document illustre la possibilité de ce phénomène : le taux d'emplois vacants, mesuré sur l'échelle de droite, dépasse 3 % à plusieurs moments en 2022-2023, alors que le taux de chômage, lu sur l'échelle de gauche, reste autour de 7 à 7,5 % en 2023. Cette coexistence est compatible avec des difficultés d'appariement, sans suffire à démontrer qu'elles sont l'unique cause du chômage.

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

10 points

Contestation de l’analyse de la société française en termes de classes sociales

Troisième partie : Raisonnement s’appuyant sur un dossier documentaire

Question Sujet

Sujet p. 7, 8, 9

> À l’aide de vos connaissances et du dossier documentaire, vous montrerez que l’analyse de la société française en termes de classes sociales peut être contestée.

Introduction. Analyser la société en termes de classes sociales consiste à la décrire comme une hiérarchie de groupes dont les membres partagent des positions sociales et des conditions d’existence proches. Dans l’approche marxiste, les classes se définissent notamment par la place occupée dans les rapports de production ; une classe peut aussi devenir un groupe conscient de ses intérêts communs et capable d’action collective. Toutefois, les catégories sociales ne sont pas nécessairement homogènes, leurs frontières peuvent être moins nettes qu’une représentation en classes étanches ne le suggère, et les transformations du travail peuvent affaiblir les collectifs. Il s’agit donc de montrer pourquoi cette analyse peut être contestée, sans en conclure que les inégalités entre groupes ont disparu.

I. Les catégories sociales ne constituent pas nécessairement des groupes homogènes et unifiés.

Une même catégorie socioprofessionnelle ne rassemble pas forcément des individus aux pratiques et aux conditions de vie identiques. Le document 1 présente ainsi, pour 2017, des écarts d’équipement entre ménages selon la catégorie socioprofessionnelle de la personne de référence. 50,4 % des ménages ouvriers possèdent au moins deux téléviseurs, contre 32,4 % des ménages de cadres ; les ménages d’agriculteurs, artisans, commerçants et chefs d’entreprise sont à 55,6 %. Pour l’abonnement à une chaîne télévisée, les cadres atteignent 73,5 %, contre 50,3 % pour les retraités. Enfin, une connexion à internet est présente dans 98,8 % des ménages de cadres et dans 67,9 % des ménages de retraités. Ces résultats ne décrivent pas à eux seuls l’ensemble des modes de vie, mais ils montrent que les pratiques varient aussi selon le type de bien et des caractéristiques telles que l’âge : l’appartenance à une catégorie ne détermine donc pas mécaniquement un mode de vie uniforme.

Le document 2 souligne les différenciations qui traversent déjà le monde ouvrier : niveau de qualification, place dans la hiérarchie professionnelle, taille et caractère industriel ou artisanal de l’établissement, syndicalisation, origines et lieu de résidence peuvent distinguer les expériences et les intérêts. Ces facteurs peuvent aussi contribuer à des rapports contrastés à la politique et au vote. Ainsi, la position dans les rapports de production ne suffit pas toujours à produire une identité collective ou une conscience de classe commune.

Le même document décrit des évolutions qui accentuent cette fragmentation : fermeture de grands établissements et recul de l’emploi industriel, multiplication des contrats, recours à l’intérim et au temps partiel, horaires variables, tertiarisation et individualisation des responsabilités. Lorsque des travailleurs partagent moins durablement les mêmes lieux, statuts et conditions de travail, ils peuvent avoir moins d’occasions de construire des expériences communes et des collectifs. La formation d’une conscience commune et d’une mobilisation de classe peut alors devenir plus difficile. La notion de classe peut donc désigner des positions sociales proches sans que les personnes concernées forment nécessairement un groupe uni et conscient de ses intérêts.

II. Les inégalités de revenus existent aussi à l'intérieur des catégories, même si des hiérarchies entre elles persistent.

Le document 3 présente les salaires mensuels nets en équivalent temps plein, en 2021, des salariés du privé entrant dans son champ. Il montre une dispersion au sein de chaque catégorie. Le rapport D9/D1, qui compare le seuil séparant les 10 % les mieux rémunérés de celui séparant les 10 % les moins rémunérés, atteint 3,2 chez les cadres, contre 1,9 chez les employés et 1,9 chez les ouvriers ; il est de 2,9 pour l'ensemble. Par exemple, chez les cadres, le D9 est de 6 830 euros et le D1 de 2 160 euros : leur rapport est d'environ 3,2. Les membres d'une même catégorie ne perçoivent donc pas tous des salaires voisins.

Les valeurs de salaires ne dessinent pas non plus des frontières parfaitement étanches entre catégories. Le D1 des cadres est de 2 160 euros, alors que le D9 des employés est de 2 440 euros : les intervalles entre ces seuils se recouvrent. Cela invite à nuancer l'idée que la catégorie professionnelle suffirait à classer chaque individu dans une position salariale toujours supérieure ou inférieure à celle de tous les membres d'une autre catégorie. Il faut cependant interpréter ces données avec précision : elles ne donnent pas les salaires individuels et ne permettent pas, à elles seules, de déterminer exactement l'ampleur du chevauchement des distributions. Elles montrent en revanche une dispersion interne importante.

Cette dispersion n'efface pas la hiérarchie moyenne entre catégories. En 2021, le salaire médian des cadres est de 3 510 euros, contre 1 760 euros pour les ouvriers : le premier est presque deux fois le second, car 3 510 / 1 760 est proche de 2. Les catégories restent donc inégalement situées, même si elles ne sont pas homogènes. Plus généralement, la position sociale dépend de plusieurs dimensions — profession, revenu, patrimoine, diplôme, âge ou genre, par exemple — qui peuvent se combiner différemment selon les individus. Une analyse exclusivement organisée en quelques classes aux frontières rigides risque ainsi de simplifier la diversité des situations. Le document 3 doit néanmoins être rapporté à son champ : il porte sur les salariés du privé en équivalent temps plein et ne décrit pas à lui seul l'ensemble de la société française.

Conclusion. L'analyse de la société française en termes de classes sociales peut être contestée si elle suppose des groupes parfaitement homogènes, nettement séparés et dotés d'une conscience collective commune. Les documents mettent en évidence des différences de modes de vie, une dispersion des salaires au sein des catégories et, selon le document 2, une fragmentation des collectifs de travail susceptible de rendre plus difficile la construction d'intérêts et d'une identité communs. Toutefois, les hiérarchies entre catégories persistent, comme le montre l'écart entre les salaires médians des cadres et des ouvriers. L'approche en classes demeure donc utile pour étudier les inégalités et les rapports sociaux, mais elle gagne à être nuancée et complétée par l'analyse d'autres facteurs de différenciation.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> L'analyse en classes sociales peut être contestée lorsqu'elle suppose des groupes homogènes, aux frontières étanches et dotés d'une conscience commune : les documents montrent des différences de modes de vie et de revenus au sein des catégories, ainsi qu'une fragmentation des collectifs de travail. Toutefois, les hiérarchies entre catégories persistent : en 2021, le salaire médian des cadres est de 3 510 euros, contre 1 760 euros pour les ouvriers. L'approche en classes reste donc utile pour étudier les inégalités, à condition de la nuancer et de la compléter par d'autres facteurs de différenciation.

Sujet : https://www.sujetdebac.fr/annales-pdf/2025/spe-sciences-eco-sociales-2025-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.