

Evaluation : Les réseaux sociaux.

Durée : 2 heures.

1^{ère} partie : Maîtriser des connaissances : (6 points)

Q1. Définissez le terme de réseau social. (1 point)

Q2. Associez à chacun des exemples ci-dessous le type de lien qui y correspond : (2.5 points)

- Un ancien collègue de travail qui est parti travailler au Canada
- Les collègues de travail actuels de vos parents
- L'ami d'un ami
- Le dentiste de Martine
- Les meilleurs amis de Simon

Q3. Vrai ou faux ? Choisissez la bonne réponse et justifiez-vous. (1,5 points)

- Le capital social est uniquement une ressource individuelle.
- Les liens avec les personnes semblables à nous sont les plus utiles.
- Les liens faibles favorisent plus l'accès à l'emploi que les liens forts.

Q4. Quelle distinction faites-vous entre sociabilité et socialisation ? Répondez à la question puis illustrez vos propos. (2 points)

2^{ème} partie : Maîtriser des savoir-faire : (4 points)

L'intensité des relations sociales des Français selon le type de ménage, l'âge et le niveau de vie (en %).

Contact avec les autres	Personnes seules	Couple avec un ou deux enfants	16-29 ans	60 ans	Les 25 % des personnes les plus pauvres	Les 25 % des personnes les plus riches
Pas de contact ⁽¹⁾ avec les amis	<u>10</u>	6	2	15	15	12
Pas de rencontres ⁽²⁾ avec les amis	8	3	2	11	8	3
Pas de contact avec la famille	4	3	4	5	7	2
Pas de rencontre avec la famille	3	2	1	2	4	1
Aucune participation aux activités d'associations	75	78	70	73	79	70
Difficultés de contacts avec les autres	16	9	6	21	20	7

Champ : France métropolitaine, INSEE 2006

1 : Contact : au cours des 12 derniers mois : par courrier, mail, téléphone, SMS

2 : Rencontre : en face à face.

Q1 : Faites une phrase avec la donnée soulignée. 1 point

Q2 : Quel est l'intérêt de distinguer les « contacts » des « rencontres » ? 1 point

Q3 : Dresser le portrait type du français qui vit des relations sociales intenses ? et celui du français qui a le plus de risque de vivre isolé. 1 point

Q4 : Selon vous, qu'est-ce qui peut justifier que la majorité des français n'ont pas participé aux activités proposées par les associations ? 1 point

3^{ème} partie : Argumenter et développer des propos : (10 points)

Répondez à la question suivante en utilisant rigoureusement les documents et vos connaissances personnelles.

- Commencez par analyser le sujet.
- Soignez votre expression et la lecture des données chiffrées.
- Structurez votre réponse : faites un plan au brouillon.
- Rédigez des paragraphes AEI dans vos sous-parties.

Pourquoi les réseaux sociaux sont-ils un atout pour trouver un emploi ?

Document 1: Réseau virtuel et emploi

Maja, 28 ans, travaille dans la communication. Elle a décroché son emploi via Facebook. Découvrez son parcours et surtout ses conseils !



Un jour, j'étais sur mon profil Facebook et j'ai repris contact avec une ancienne collègue. Elle m'a raconté qu'elle travaillait dans une agence de communication éditoriale, qu'elle allait se marier et déménager. Elle m'a proposé de faire passer mon CV pour la remplacer. Je me suis renseignée sur la boîte, ses clients, ses budgets... et je lui ai envoyé mon CV. Ça

fait deux ans que je travaille dans cette agence et je peux dire que j'ai trouvé ma voie."

Vous avez trouvé grâce à un réseau virtuel. Pourquoi cette méthode ?

"L'avantage de Facebook, c'est la facilité avec laquelle on peut échanger avec un grand nombre de personnes. C'est beaucoup plus facile d'aborder quelqu'un par cette voie. On a aussi accès aux contacts de ses contacts ! On passe ainsi facilement d'un réseau de 10 professionnels à 40 ! Lorsqu'on approche quelqu'un par cette voie, les gens ont confiance. Ça fait office de recommandation. La personne avec qui on rentre en contact a beaucoup plus de facilité à nous donner une réelle chance. Dans mon milieu, la communication, si on n'a pas de réseau, on est mort. Dans d'autres professions c'est un atout. Dans la communication, c'est essentiel !"

Avez-vous des conseils à donner à ceux qui voudraient faire ce genre de démarche ?

Lorsqu'on discute avec un contact professionnel, on peut parler un tout petit peu d'autre chose mais il ne faut pas tourner autour du pot. Par exemple, si on s'adresse à l'ancienne directrice du développement de notre ancienne agence, on peut dire : "Bonjour Emma, comment vas-tu ? Moi ça va. En ce moment je cherche un boulot de xxx. Y aurait-il un poste dans ton agence ?"

Facebook est un outil créé pour mettre en relation des étudiants entre eux. Il y a donc une tradition de "réseau amical". On peut créer des groupes "Buveurs de téquila" ou "Professionnels de la communication"... Dans chaque cas, le postula est clair. Le but du deuxième groupe est de mettre en relation des gens au niveau professionnel. Pas besoin de faux-semblant. Utiliser Facebook, c'est jouer avec son temps. Dans les métiers de la communication, je doute qu'il soit possible d'être crédible sans adopter ces nouveaux outils."

Article rédigé par La rédaction du site de France 5 rubrique emploi
Publié le 11/12/2009

Document 2 : S'appuyer sur les relations pour devenir entrepreneur

Les entreprises créées grâce aux relations n'ont pas fait l'objet d'une évaluation normalisée (ou bien celle-ci a été négative) puisqu'elles ont peu bénéficié d'une aide financière bancaire ou institutionnelle. L'évaluation portée par les proches repose sur d'autres motifs que la viabilité administrative du projet, sa conformité ou son sérieux : entrent en compte des sentiments de réciprocité, de solidarité ou d'appartenance communautaire. Les appuis relationnels, en privilégiant des informations qui circulent sous forme de récit, ne valorisent pas les éléments quantifiables, ni les signaux conventionnels de la productivité (les diplômes) ou de l'aptitude entrepreneuriale (une expérience de création antérieure).

Ainsi, être très diplômé diminue la probabilité d'avoir créé son emploi avec le soutien des proches et plus le diplôme est élevé, plus diminue la probabilité d'avoir été recruté grâce à une relation. Pour les non-diplômés, être recommandé donne la possibilité d'éviter la sélection et les tris sur curriculum vitae (CV), propre au traitement des candidatures spontanées (Marchal, Rieucou, 2010). Cela peut également être le cas des étrangers, qui ont davantage de chances que les autres d'avoir trouvé ou créé leur emploi grâce à leurs relations. Ici, les mécanismes de solidarité interne et l'intensité des interactions comptent tout particulièrement pour expliquer le soutien essentiel de la communauté pour accéder à un emploi. À la limite, nous dit Granovetter (1995b), ce n'est pas tant l'individu que le groupe qui crée l'entreprise et la logique de « l'auto-emploi » porte pleinement l'essor des activités entrepreneuriales de certaines communautés (Héran, 2002).

Source : Problèmes économiques 4 janvier 2012

Document 3: Les appuis à l'obtention /création d'un emploi

Source : Enquête Emploi INSEE, 2006, salariés du privé recrutés depuis un an

Comment êtes-vous entré dans l'entreprise où vous travaillez actuellement?	En %
Par démarche personnelle ou candidature spontanée	37,90
Par relations familiales, personnelles ou professionnelles	20,6
Par l'ANPE ou autre organisme public (APEC...)	9,2
Par réembauche	15,3
Par annonce	7,1
Par école, organisme de formation	2,2
Par un cabinet de recrutement	1,7
Par un autre moyen	6
Total	100

