

Nom :

Prénom :

Classe :

Volet social

Sur la base de tes connaissances et du document, réponds aux questions 1 et 2.



**Bibliothèques
Sans Frontières**
BELGIQUE

Bibliothèques Sans Frontières est une organisation qui offre différents services.

Parmi ceux-ci, il existe *La brigade numérique mobile*.

Pour ce projet, Bibliothèques Sans Frontières forme

des jeunes à devenir des digital buddies (= des copains numériques).

Ensuite, le jeune qui a fini sa formation de *digital buddy* se rend chez une personne de son quartier qui a demandé à Bibliothèques Sans Frontières d'avoir la visite d'un *digital buddy* pour l'aider à maîtriser les outils numériques. Voici un témoignage d'une digital buddy :

« Madame X, chez qui je me rends chaque semaine pour l'aider à utiliser son téléphone, est devenue mon amie, et aujourd'hui, nous avons pris notre premier selfie ensemble avec son téléphone »

Isabelle-Sarah, Digital Buddy depuis mai 2024



Source : [La CSD et BSF développent un service d'accompagnement numérique à Bruxelles](#), page consultée le 10 février 2025

/1

1. **CITE** le phénomène contre lequel lutte « Bibliothèques Sans Frontières » avec son projet La brigade numérique.

La fracture numérique.

/2

2. **REDIGE** en quelques mots une explication du phénomène que tu as cité à la question 1.

La fracture numérique c'est quand des personnes sont exclues du numérique pour diverses raisons : elles n'ont pas les compétences, elles sont en difficultés économiques et ne peuvent payer un ordinateur ou une connexion à Internet ou elles habitent dans une région où il n'y a pas ou peu de réseau Internet.

/4

3. **NOMME** la cause de la fracture numérique présentée dans chacune des situations suivantes.

- Marie et Antoine ont emménagé dans un petit chalet, au milieu de la forêt en Ardennes. Ils adorent leur nouveau lieu de vie mais ils habitent dans une zone sans couverture Internet : ils doivent se rendre à 3km avec leur PC portable pour avoir du réseau et pouvoir envoyer des mails, faire les paiements sur leur application bancaire, ...

La localisation géographique

- Le papa de Lucie a perdu son travail il y a deux ans et depuis lors, le budget du ménage est serré. Ils ont donc choisi de ne plus prendre d'abonnement à Internet et ils n'ont plus d'ordinateur à la maison car celui qu'ils avaient appartenait à l'entreprise pour laquelle le papa de Lucie travaillait.

La situation économique

- José est dépassé : il a 86 ans, il vit seul. La banque a fermé son guichet et pour faire ses paiements il doit utiliser une application bancaire. Ses enfants lui ont offert un Smartphone mais il ne comprend rien à cet appareil qui fait bipbip à tout moment. Il reçoit des lettres de rappel pour des factures impayées mais il ne sait pas comment faire pour les payer. Quand il ouvre l'application bancaire, c'est écrit en tout petit et il ne comprend pas ce qu'il doit faire.

L'âge et le manque de compétences

- Antoine a 55 ans, il est ébéniste et a toujours adoré le travail manuel. Mais la gestion de sa petite entreprise lui prend beaucoup de temps, car il fait tout à la main : les factures, la comptabilité, ... Son épouse lui répète depuis des années de suivre des formations pour apprendre à faire cette gestion à l'aide d'un ordinateur mais il n'a pas le courage de se former.

Le manque de compétences

/2

4. Tu fais partie, dans ton école, d'un groupe qui réfléchit au problème de l'égalité d'accès aux outils numériques pour tous les élèves. Parmi les propositions suivantes **COCHE** deux propositions qui te permettraient d'atteindre ton objectif

- Visite du musée du Chocolat
- Création d'une bibliothèque numérique où les élèves peuvent emprunter des tablettes
- Organisation d'ateliers de formation pour apprendre à utiliser les outils numériques
- Organisation d'un bal pour les élèves de sixième

/3













5. **COCHE** les propositions qui montrent que les réseaux sociaux peuvent renforcer les liens sociaux (insertion)

- Les réseaux sociaux permettent de rester en contact avec des amis et la famille, même à distance.
- Les réseaux sociaux permettent aux entreprises de récupérer plein d'informations privées sur les utilisateurs
- Les réseaux sociaux permettent d'envoyer facilement une variété de messages : textes, appels vidéo, photos... Cela permet de partager beaucoup de choses avec la famille et les amis.
- Les réseaux sociaux permettent de rejoindre des groupes de discussion qui facilitent les échanges (ex : un groupe classe pour les devoirs)
- Les réseaux sociaux augmentent le risque de harcèlement

/2

6. **COCHE** les propositions qui montrent que les réseaux sociaux peuvent provoquer l'exclusion sociale

- Les utilisateurs peuvent se sentir exclus ou inférieurs en voyant les publications des autres, ce qui peut mener à des sentiments de jalousie ou un sentiment d'infériorité
- Les réseaux sociaux peuvent être des plateformes où le harcèlement en ligne se produit, ce qui amènera certaines personnes à se sentir seules, isolées.
- Les réseaux sociaux permettent de rester en contact avec des amis et la famille, même à distance.
- Les réseaux sociaux permettent d'envoyer facilement une variété de messages : textes, appels vidéo, photos... Cela permet de partager beaucoup de choses avec la famille et les amis.

Grille d'évaluation			
Critères	Indicateurs	Auto-évaluation	Évaluation
Connaissances	L'élève cite correctement le phénomène	Je suis capable de citer le phénomène dont parle le texte	 -  /1
	L'élève nomme, pour chaque exemple, la cause de la fracture numérique	Je suis capable de nommer la cause de la fracture numérique dans chacun des exemples	 - -  /4
Qualité de l'analyse et des explications	L'élève explique correctement le phénomène	Je suis capable d'expliquer avec mes propres mots le phénomène	 - -  /2
	L'élève coche les deux propositions correctes relatives à l'accès aux outils numériques	Je suis capable de cocher les deux propositions correctes relatives à l'accès aux outils numériques	 -  /2
	L'élève coche les propositions relatives à l'insertion	Je suis capable de cocher les propositions correctes relatives au renforcement des liens sociaux via les réseaux sociaux	 -  /3
	L'élève coche les propositions relatives à l'exclusion	Je suis capable de cocher les propositions correctes relatives à l'exclusion sociale provoquée les réseaux sociaux	 - -  /2

Volet économique

Un nouveau food truck, "Burger's Land," s'est installé près de ton école. Il propose un délicieux burger "Spécial Cheese. »

Voici un tableau qui met en relation l'offre, la demande et le prix de ce burger.

Prix du burger	Quantité de burgers demandée (par jour)	Quantité de burgers offerte (par jour)
3 €	100	20
5 €	70	50
6 €	60	60
7 €	50	70
9 €	20	100

Sur la base de tes connaissances et de ce tableau, réponds aux questions 1 à 5.

- /1 1. **ENTOURE** dans le tableau le prix auquel la quantité de burgers demandée est la même que la quantité offerte.
- /4 2. **COMPLÈTE** les phrases suivantes en choisissant entre AUGMENTE OU DIMINUE :
- Quand le prix du burger augmente, la demande **diminue**
 - Quand le prix du burger diminue, la demande **augmente**
 - Quand le prix du burger augmente, l'offre **augmente**
 - Quand le prix du burger diminue, l'offre **diminue**
- /2 3. **RÉDIGE** une phrase qui explique pourquoi 100 élèves sont prêts à acheter à 3 €
A ce prix très bas, beaucoup d'élèves peuvent s'offrir un burger. La quantité demandée est donc très importante.
4. **RÉDIGE** une phrase qui explique pourquoi seulement 20 élèves sont prêts à acheter quand le prix est à 9 €
 /2 *A ce prix très haut, peu d'élèves ont suffisamment d'argent pour s'offrir un burger. La quantité demandée est donc très faible.*
- /1 5. **COCHE** la bonne réponse à la question suivante : "Pourquoi la quantité de burgers offerte par le food truck augmente-t-elle lorsque le prix de vente augmente (par exemple, en passant de 3 € à 9 €) ?»
- Parce que les clients veulent acheter plus de burgers quand le prix est élevé.
 - Parce qu'un prix élevé (comme 9 €) augmente le profit pour chaque burger vendu, ce qui incite le vendeur à produire et à offrir davantage.
 - Parce que le food truck doit produire plus de burgers pour couvrir ses pertes lorsque le prix est très cher.
 - Parce que les matières premières pour fabriquer le burger coûtent moins cher lorsque le prix de vente est plus élevé.

6. Le rappeur belge Hamza, qui est très populaire auprès des jeunes de ton âge, poste une photo de lui sur Instagram en train de manger un burger chez "Burger's Land »
Sur la base de tes connaissances et des deux tableaux suivants (avant et après la photo), réponds aux questions.

Avant la photo du rappeur Hamza

Prix du burger	Quantité de burgers demandée (par jour)	Quantité de burgers offerte (par jour)
3 €	100	20
5 €	70	50
6 €	60	60
7 €	50	70
9 €	20	100

Après la photo du rappeur Hamza sur Instagram

Prix du burger	Nouvelle quantité de burgers demandée (par jour)	Quantité offerte de burgers (par jour)
3 €	120	20
5 €	90	50
6 €	80	60
7 €	70	70
9 €	40	100

/1

- a. **ENTOURE** dans le tableau de droite le prix auquel la quantité de burgers demandée est la même que la quantité offerte.

/2

- b. **COCHE** la bonne proposition :

La quantité demandée au nouveau prix d'équilibre augmente diminue

Le nouveau prix d'équilibre augmente diminue

/1

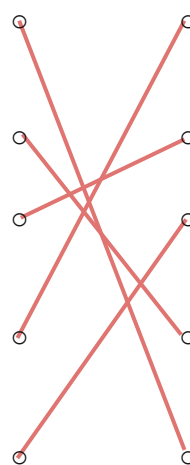
- c. **COCHE** la bonne proposition

- Le food truck produira plus de burgers pour la nouvelle position d'équilibre.
 Le food truck produira moins de burgers pour la nouvelle position d'équilibre.

/5

7. **RELIE** avec des flèches chacune des situations suivantes au facteur qui explique pourquoi l'offre ou la demande change.

Facteur influençant la demande : L'école accorde 3 € par élève par jour pour son repas du midi.
Facteur influençant l'offre : Le prix des ingrédients (comme la viande et le fromage) augmente fortement pour le food truck
Facteur influençant la demande : La période des examens de fin d'année commence, et les élèves ont moins de temps pour aller manger au food truck.
Facteur influençant l'offre : Le propriétaire du food truck achète un nouveau four super rapide qui lui permet de cuire les burgers deux fois plus vite.
Facteur influençant la demande : un autre food truck qui propose des pizzas vient s'installer à proximité de l'école.



Technologie
Événement
Produit de substitution
Coût de fabrication
Revenu

/5

8. **COCHE** la bonne case dans chacune des propositions suivantes

L'école accorde 3€ par élève par jour pour son repas du midi.

La demande augmente diminue

Le prix des ingrédients (comme la viande et le fromage) augmente fortement pour le food truck.

L'offre augmente diminue

La période des examens de fin d'année commence, et les élèves ont moins de temps pour aller manger au food truck.











La demande augmente diminue

Le propriétaire du food truck achète un nouveau four super rapide qui lui permet de cuire les burgers deux fois plus vite.

L'offre augmente diminue

Un autre food truck qui propose des pizzas vient s'installer à proximité de l'école.

La demande augmente diminue

Critères	Indicateurs	Auto-évaluation		Évaluation
Qualité de l'analyse	L'élève identifie le prix d'équilibre avant et après la photo du rappeur	Je suis capable d'identifier le prix d'équilibre dans différentes situations	 - 	/2
	L'élève fait le lien entre offre, prix et demande avant la photo du rappeur	Je fais correctement le lien qui existe entre l'offre, la demande et le prix avant la photo du rappeur	 - 	/9
	L'élève fait le lien entre offre, prix et demande après la photo du rappeur	Je fais correctement le lien qui existe entre l'offre, la demande et le prix après la photo du rappeur	 - 	/3
Connaissances	L'élève identifie, pour chaque exemple, le facteur qui influence l'offre ou la demande	J'identifie, pour chaque exemple, le facteur qui influence l'offre ou la demande	 - 	/5
	L'élève associe correctement chaque facteur à une variation d'offre ou de demande	J'associe correctement chaque facteur à une variation d'offre ou de demande.	 - 	/5