



1. *Expliquer les différences entre les deux modèles économiques.*

Les principales sources de revenu de **LinkedIn** sont les abonnements (entreprises et premium). Une part non négligeable (18 %) vient de la publicité.

La quasi-totalité (98 %) des revenus de **Facebook** vient de la publicité.

2. *En quoi la nature des réseaux sociaux explique-t-elle ces différences ?*

LinkedIn est un réseau social professionnel. Il met en relation les entreprises, les employés ou les demandeurs d'emplois. Les entreprises ou les individus peuvent avoir intérêt à prendre un abonnement qui leur permettra d'obtenir des services de mise en relation ou de promotion de leurs activités ou de leurs compétences. C'est une forme d'investissement, un pari sur l'avenir.

Facebook est un réseau social grand public basé essentiellement sur les relations amicales et familiales entre individus. Sauf exceptions, ces individus n'envisagent pas de payer pour obtenir ce type de service de mise en relations. Facebook doit donc tirer la quasi-totalité de ses revenus de la publicité. On peut noter toutefois que Facebook propose des services de promotion d'activités. Mais cette source de revenus est marginale (1,7 %).