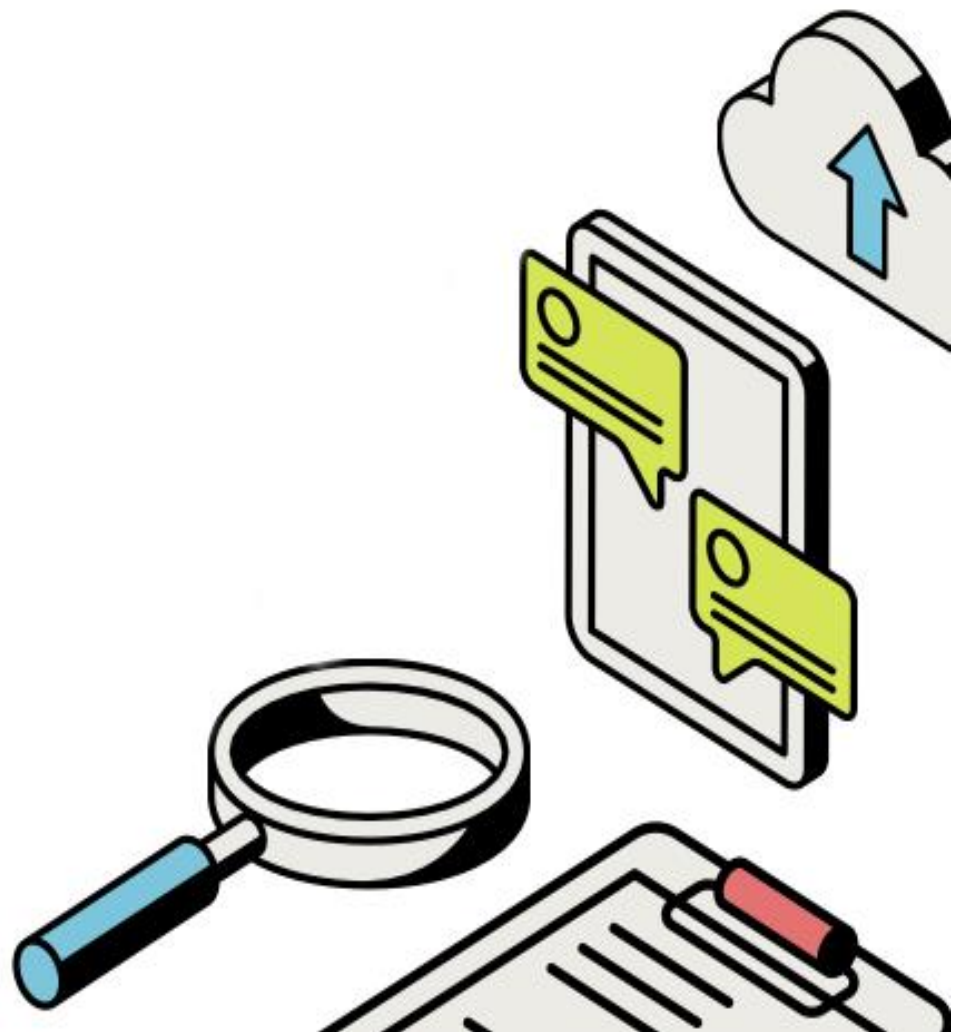


# LA DOPAMINE ET LES RÉSEAUX SOCIAUX : COMMENT CELA AFFECTE-T-IL NOS VIES ?

Sara Palmans  
5C4  
2023-2024  
Robert Theisen



# TABLE DES MATIERES

Introduction

Amorce (élément déclencheur de mon analyse)

Choix du sujet

Annonce du plan

Objectif

## La Dopamine

Circuit de la récompense

Fonction du neurotransmetteur

Métabolisme de la dopamine

Les autres "HAPPY CHEMICALS"

- I) Sérotonine
- II) Oxytocine
- III) Endorphine

## Les réseaux sociaux

L'histoire des réseaux

Les types de réseaux

# Dépendance aux réseaux

Définition de l'addiction

La manipulation de Meta

1. Le marketing des couleurs

I) Couleurs primaires

II) Bleu

III) Rouge

IV) Jaune

Perception de chaque couleur sur une publicité

Conclusion de l'analyse

2. L'algorithme

3. Le Feed infini et l'auto-Play

4. Les notifications

L'effet des notifications

5. Gamification

6. Techniques de rétention

Les conséquences d'une utilisation excessive des réseaux sociaux

Impact sur le cerveau

Influence sur le sommeil

Les impacts sur la santé mentale

Cyber harcèlement

Les impacts sur les interactions sociales

## SOLUTIONS

En terminer avec l'addiction aux réseaux et la mauvaise estime de soi

Mise en pratique personnel

Data au Luxembourg

## CONCLUSION

## Introduction

2007, c'est l'année où Apple et sa technologie ont révolutionné la vie et le quotidien de tout le monde avec la sortie du smartphone. Plus besoin de devoir appeler sur le téléphone fixe de la maison, regarder ses e-mails sur l'ordinateur, répondre à ses SMS sur son GSM et regarder les films à la télévision, car tous ces outils se sont réunis en un seul et unique appareil. Aujourd'hui cela fait 16 ans que nous vivons avec les smartphones. Et progressivement les réseaux sociaux sont également apparus. Malheureusement les réseaux créent une vraie dépendance et parfois même une addiction. Ce phénomène a très vite démontré d'autres facettes sur la psychologie humaine. Car aujourd'hui il est presque impossible de vivre sans téléphones ou réseaux. C'est devenu une vraie dépendance au niveau social, sans réseaux, il est difficile à s'intégrer dans la société.

De nos jours 95% de la population âgée de 15 ans ou plus possède un smartphone, peu importe la marque, la moyenne du temps passée dessus mondialement est de 3h et 22min (chiffres datant de 2020). Des chiffres où les heures d'utilisation sur le téléphone sont majoritairement passés sur les réseaux sociaux.

Le téléphone a révolutionné le monde mais il a aussi apporté des points négatifs. Le premier : l'addiction aux likes, followers ou principalement les shoots de dopamine que l'on reçoit lorsqu'on 'scroll' des publications sur un réseau social. On le sait désormais que l'addiction aux réseaux sociaux est une affaire de manipulation, un effet que les réseaux nous donnent, soutenu par la dopamine. *Mais comment cela nous affecte-t-il vraiment ?*

Une chose est sûre les réseaux sociaux ; Facebook, Instagram, TikTok, Reddit, LinkedIn (...) est qu'ils ne sont pas juste là pour nous aider à former de liens sociaux entre personnes ou amis, mais ils les changent profondément aussi. On sait maintenant que les entreprises ont des ressources techniques brillantes sur l'informatique. Ceci-dit ils savent maintenant aussi comment nous manipuler en nous rendant accro. Mais ça leur sert à quoi de nous rendre accro ? Ceci je vais l'expliquer en détail dans ce travail.

## Amorce

Un jour je suis tombé sur un documentaire à la télévision, plus précisément sur la chaîne télévisée "ARTE" qui parlait de comment les applications, comme TikTok, Facebook, Instagram (...) arrivent à nous piéger. C'est-à-dire comment Meta (principalement) et d'autres entreprises de tech arrivent à capturer l'attention des utilisateurs et les rendre de plus en plus dépendant créant une véritable addiction aux personnes qui utilisent leurs réseaux. Le documentaire était très intéressant et a capturé mon attention à ce sujet au point de choisir ce thème pour mon Travail Personnel.

## Choix du sujet

Le choix de ce sujet n'est pas un hasard car plus tard j'aimerais devenir psychologue, c'est mon projet personnel. Les écrans en générale ont beaucoup de conséquences négatives, que ce soit pour les enfants, adolescents ou adultes. Mais de l'autre côté il y'a aussi beaucoup de points positifs. Bref, le problème est tellement récurrent au sein de notre société qu'une nouvelle spécialité dans la psychologie est apparue : la psychologie des médias. Les questions suivantes je me les suis posées ; est-ce que l'abus de réseaux nuit à notre santé mentale ? Sommes-nous manipulés ou manipulables ?

Quels sont les effets sur notre façon de penser et notre vision du monde ? Toutes ces questions qui m'intriguent et auxquels je vais trouver la réponse ou du moins l'expliquer au cours de mon Trape.

## Annonce du plan

Afin de répondre à ma thématique, j'expliquerai qu'est-ce la dopamine puis je vais éclaircir comment les entreprises nous manipulent avec comme but de gagner toujours plus d'argent. Ensuite je vais expliquer pourquoi la manière dont il procède est toxique et a un effet épouvantable sur notre santé mentale. Pour mieux comprendre cela je vais expliquer ce qui se passe au niveau du cerveau et quelles réactions se produisent face à chacune de ces "manipulations". Et pour finir je vais citer quelques astuces afin d'optimiser l'usage des smartphones et des réseaux sociaux, en concluant cela avec une mise en pratique sur mon usage personnel.

## Objectif

L'objectif de mon travail est de comprendre comment ces plateformes arrivent à influencer notre cerveau en expliquant les différentes techniques utilisées qui influencent notre comportement d'utilisation répétée et les potentiels problèmes liés à cette dépendance. Eclaircir ces problèmes en les expliquant et les comprendre aide à mieux évaluer ces propres habitudes avec son téléphone et savoir plus tard comment les éviter.

## La dopamine

La dopamine est l'hormone du bonheur...en tous cas c'est la définition que donneraient la plupart d'entre nous. Mais cela est faux. On associe souvent la dopamine a une seule action ou résultat (p.ex. La dopamine nous rends heureux), cela n'est en partie pas faux, mais cela dit c'est une fausse idée de tout ce qu'elle fait d'autre. Elle provoque d'autres problèmes comme l'addiction (toxicomanie) ou encore des troubles de déficit de l'attention. On pense souvent que la dopamine est un sujet simple, alors qu'elle est bien plus complexe. Si elle était simple alors il y'aurait une solution au problème d'addiction, mais ceci-dit cela n'est pas résolu.

En quelque mots la dopamine est le neurotransmetteur de notre système de récompense. C'est la molécule responsable du plaisir. Elle nous procure un état agréable par la satisfaction d'un besoin, d'un désir ou par l'accomplissement d'une activité gratifiante. Par exemple :

- Lorsque l'on accomplit une tâche de notre To-do List, on est satisfait... mais si l'on barre la ligne : dopamine !
- Lorsqu'on achète un hôtel Rue de la Paix au Monopoly : dopamine !

La dopamine aide aussi aux fonctions d'apprentissage, de mémorisation, de motivation et d'attention. Malheureusement, de nombreuses habitudes que nous avons développées au fil des années ont des effets secondaires négatifs. Les effets de la dopamine ne sont que temporaires provoqués par une augmentation du nombre de neurotransmetteurs, des molécules qui assurent la transmission des messages d'un neurone à l'autre. La dopamine ne sert pas à un sentiment d'accomplissement ou bonheur à plus long terme. En raison de cette sensation de gratification instantanée, elle donne envie d'en avoir plus. Consommer de la malbouffe, des drogues ou faire défiler Tiktok sont toutes des choses qui augmente le niveau de dopamine, mais vu que ces activités ne sont que temporaires et ne donnent pas le sentiment d'accomplissement personnel à long terme, on les recommence, jusqu'à ce que cela devienne une habitude, une dépendance.

Les drogues par exemple augmente le niveau de dopamine dans le cerveau. Lorsqu'on en consomme la production de dopamine amplifie la sensation de plaisir. Une sur stimulation de dopamine peut devenir un réel problème en raison de son caractère addictif. C'est pour ça qu'elle est liée au développement de mauvaises habitudes ou de dépendance.

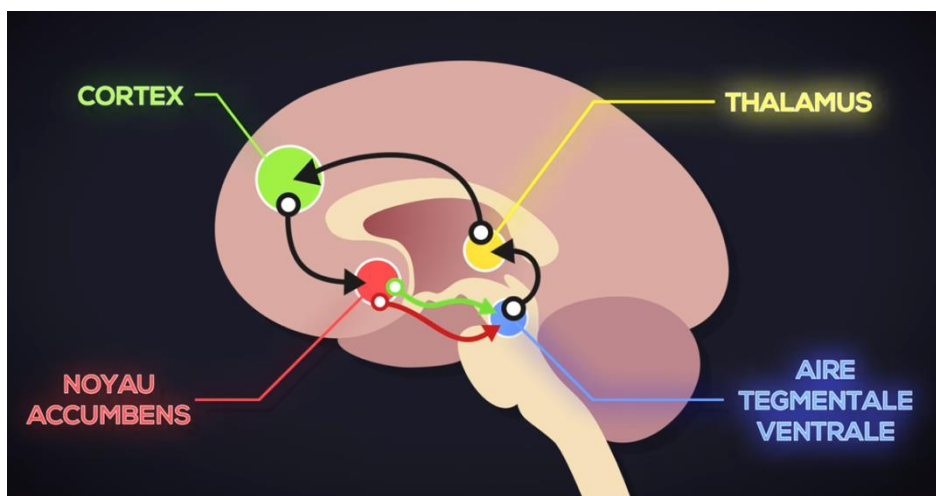
## Circuit de récompense

Le circuit de récompense de la dopamine est une voie neurologique au niveau cérébrale qui joue un rôle important dans la régulation du plaisir et de la motivation.

L'ATV, aussi appelé l'aire tegmentale ventrale est un groupe de neurone localisé dans le mésencéphale. Ce sont en parties les neurones de l'ATV qui produisent la dopamine. L'ATV nous dit quels sont nos besoins fondamentaux : téléphone et /survie ou la nourriture et l'eau (...). Selon les niveaux de manque du corps, l'ATV libère de la dopamine chargée de communiquer l'information à une autre région du cerveau appelé noyau à accumbens. Reliées, ces zones forment le circuit de la récompense.

Donc réaliser ces actions indispensables à notre survie nous procure de la dopamine.

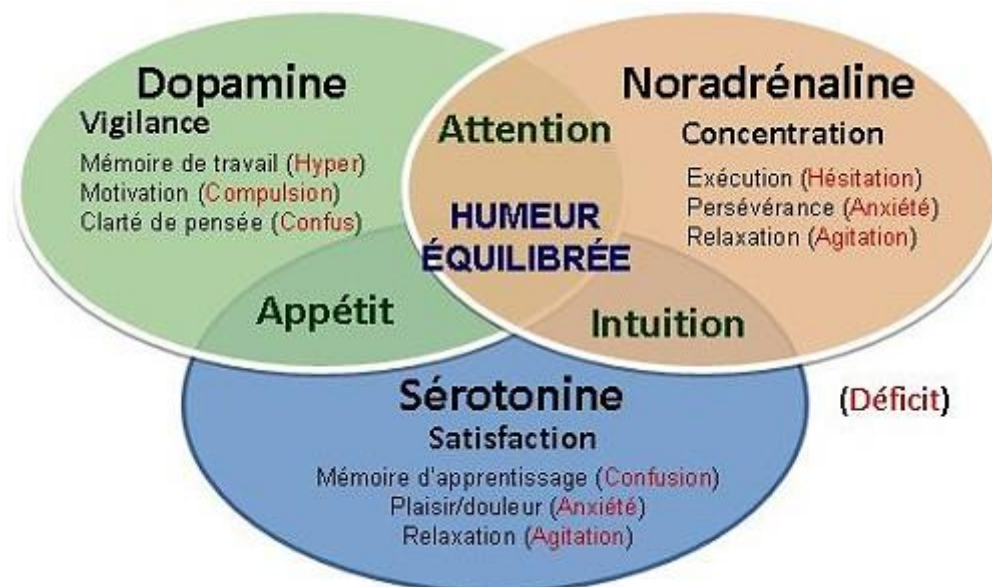
En mélangeant le sentiment de manque de quelque chose de vitale avec l'appât du plaisir (message nerveux de dopamine). Cela nous pousse à répéter sans cesse ces comportements indispensables à notre survie.



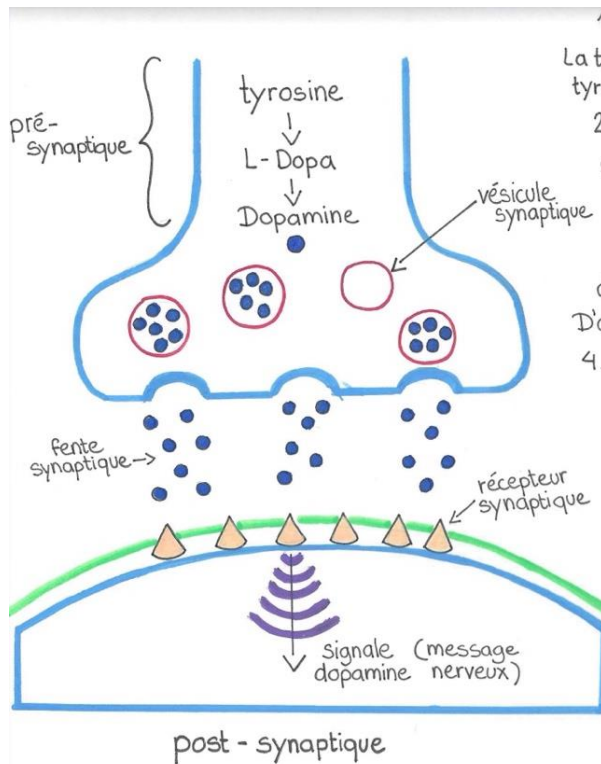
Le circuit fonctionne en boucle. Il part du cortex, va dans le noyau accumbens puis dans l'ATV et revient au cortex via le thalamus. Pour passer du noyau accumbens à l'aire tegmentale ventrale, il y a deux voies ; D1 et D2 (vert et rouge sur le dessin). Pour mieux comprendre ces deux voies prenons comme exemple une personne qui veut manger. La voie D1 décide d'agir et la D2 de ne rien faire pour combler sa faim (besoin essentiel pour la survie de l'organisme non comme la drogue). Si la personne a mangé récemment la connexion D2 sera activée et la personne n'ira pas au réfrigérateur. Tandis que si la personne a faim la D1 sera activée et la personne ira au réfrigérateur avec une sensation de faim. C'est lorsque la personne est sur le point de manger tout en ayant faim que la dopamine est libérée.

## Fonction du neurotransmetteur

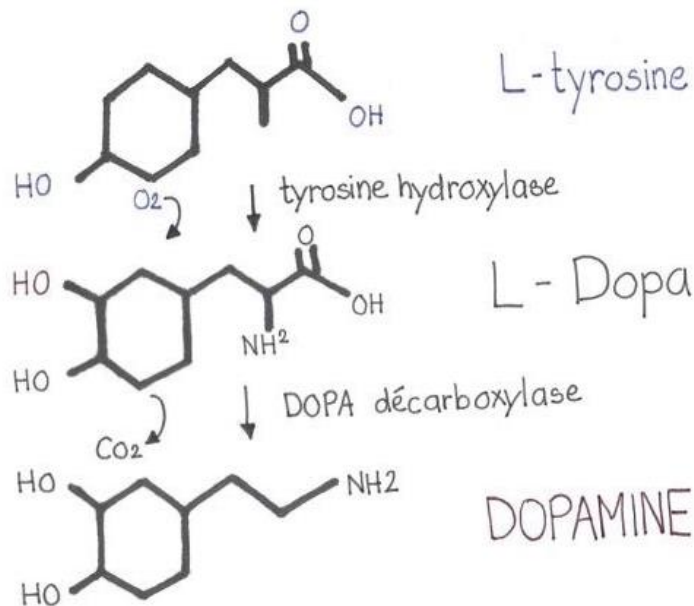
Pour faire simple la dopamine est un des nombreux signaux chimiques qui relie 2 neurones. On appelle ça un neurotransmetteur, il aide à la transmission des messages d'un neurone à l'autre. Fabriquée par seulement 0,3% des cellules du cerveau. La dopamine est une hormone neuronale, produite par l'hypothalamus, situé au cœur du cerveau, et le locus Niger, situé au niveau de la moelle épinière. Jusqu'ici tout va bien, mais l'effet que la dopamine a ensuite sur nous dépend de son origine, des types de neurones, les récepteurs qui retiennent la molécule et encore le rôle des neurones émetteurs et récepteurs. La dopamine fonctionne avec le neurone responsable de la motricité, alors lorsqu'il y a un manque de dopamine cela impacte nos mouvements Mais généralement elle influence directement du système nerveux à notre comportement. La dopamine est le précurseur de l'adrénaline et de la noradrénaline. Pour un fonctionnement harmonieux du cerveau, il a besoin de 3 neurotransmetteurs principales : la dopamine, la noradrénaline et la sérotonine.



# Métabolisme de la dopamine



1. La dopamine est fabriquée par l'acide aminé : tyrosine. La tyrosine est transformée en L-Dopa par l'enzyme tyrosine hydroxylase.
2. Lorsque la dopamine est prête, elle est stockée dans des vésicules à l'intérieur de cellule cérébrale.
3. Quand le cerveau a besoin de dopamine, celle-ci est libérée des vésicules pré-synaptiques et se déplace à d'autres parties du cerveau pour transmettre le message. D'abord par la fente synaptique puis par les récepteurs synaptiques.
4. Une fois libérée, elle communique avec d'autres cellules en se liant aux récepteurs sur la membrane cellulaire post-synaptique. Cela crée une connexion qui transmet le message d'une cellule à une autre dans le cerveau.
5. Après avoir fini son travail, la dopamine revient à sa cellule d'origine.
6. Elle se fait "détruire" par l'enzyme MAO (monoamine oxydase).
7. Ces produits de dégradation sont recyclés pour former de nouveaux neurotransmetteurs.



## Les autres "HAPPY CHEMICALS"

Bien que dans mon titre j'ai écrit la dopamine, ce n'est pas la seule substance chimique qui participe à la production de bonheur. Comme je l'ai dit auparavant la dopamine est souvent défini comme être l'hormone du bonheur. Mais la satisfaction liée à la récompense qui procure du plaisir n'est pas seulement défini par la dopamine. En réalité il y'en a 3 autres. Elles peuvent travailler ensemble, mais elles ont chacune leur travail spécifique.

Lorsqu'on se sent bien, le cerveau libère une de ses "happy chemicals". Voici les 4 principales :

1. Dopamine
2. Ocytocine
3. Sérotonine
4. Endorphines

### SERETONINE

Emplacement : Principalement dans le cerveau notamment dans le tronc cérébral et le système nerveux centrale. Cet autre neurotransmetteur n'est pas produit par la boîte crânienne mais par les intestins : notre deuxième cerveau.

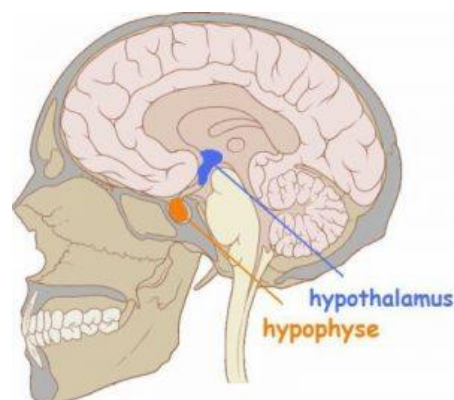
Son rôle : La sérotonine aide à la régulation d'humeur, de sommeil et d'appétit. Elle participe à la gestion de stress et d'anxiété

En d'autres mots la sérotonine est un stabilisateur d'humeur. Elle agit tant que "frein" a des pulsions. Elle aide à la prise de recul et la relativisation.

### OCYTOCINE

Produite par l'hypothalamus et libéré par l'hypophyse.

L'ocytocine est souvent nommée "l'hormone de l'amour" ou "l'hormone d'attachement", car il joue un rôle dans la création de liens sociaux. L'ocytocine donne un sentiment de confiance et aide à créer et entretenir des relations intimes. Ce neurotransmetteur est libéré lors de stimuli sociaux positifs par exemple le contact physique.



### ENDORPHINE

Situé dans le cerveau et la moelle épinière, l'endorphine est un anti-douleur naturel. Il donne la sensation de bien-être et est libéré en réponse au stress ou douleur. Par exemple lorsqu'on rit ou lors d'un exercice physique intense.

Chaque emplacement de ces neurotransmetteurs peut être différent, car chaque région dans le cerveau et le système nerveux est équivalent à une complexité des réponses émotionnelles et psychologiques de l'être humain. Ça aide aussi à avoir un équilibre dans le cerveau et à un maintien de l'homéostasie (autorégulation de l'organisme).

## Les réseaux sociaux

Depuis leur apparition, les réseaux sociaux ont changé notre façon de socialiser et d'interagir les uns avec les autres. Ces plateformes en ligne permettent de partager des informations de nos vies, opinions et intérêts, à travers des publications comme des photos et où des vidéos (...) à d'autres personnes partout dans le monde, même à des parfaits inconnus. Les réseaux nous permettent d'interagir avec nos connaissances ou d'en ajouter de nouvelles. Leur but est de relier des 'amis' des connaissances ou des associés. Il y a deux modes dans le monde des réseaux sociaux : PASSIF ET CRÉATIF. Le passif est celui où les gens consomment et regardent tout ce que les créatifs publient. Les deux côtés ont des effets négatifs. Certains réseaux comme YouTube, Tiktok ou Instagram ont la possibilité de follow, liker, partager et commenter. Ces boutons permettent de booster l'ego et la paie du créateur mais aussi l'algorithme en nous donnant le sentiment d'être productif sans vraiment l'être. Le commentaire sert principalement à donner un "retour" aux créateurs de contenu. Ces retours positifs ou négatifs peuvent aussi créer du cyber harcèlement : un des points négatifs des réseaux sociaux. Les réseaux ayant beaucoup de points positifs comme : la connectivité, le renforcement de relation, les opportunités professionnelles, le partage et l'accès d'informations en temps réel et la promotion de la créativité. Tous des points permettant d'améliorer notre vie quotidiennement et d'ouvrir de nouvelles opportunités dans les domaines professionnel, éducatifs, entrepreneuriaux, de la communication, humanitaire, social et créatif. Il existe aussi des points négatifs des réseaux sociaux comme : une perte de la vie privée, une comparaison sociale, une addiction, les fakes News, les Deep fake, le risque de manipulation, tous ces points négatifs ont des conséquences sur la santé mentale et bien-être général.

## L'histoire des réseaux

L'arrivée des réseaux sociaux débutent entre les années 1970 et 1980 avec les premiers systèmes de communication en ligne. Comme marque à l'époque il existait Apple, IBM et Atari. Le vrai démarrage a eu lieu en 1990 avec l'apparition du world wide web (www), cette sorte de bibliothèque gigantesque sur internet. On y retrouve des pages web reliés les unes aux autres avec des liens et que l'on utilise à travers des navigateurs web. C'est en cette période que des sites ont été créés. Avec l'idée de se connecter avec des 'amis' en ligne. C'est lors des années 2000 ou tout a changé avec l'arrivée de Facebook en 2004. Facebook a transformé la façon dont nous partageons des informations en ligne. Ensuite sont arrivés Twitter qui a introduit les mises à jour courte, YouTube avec ses vidéos et Instagram avec ces photos.

## Les types de Réseaux

Il existe plusieurs types de réseaux sociaux comme les sites WEB ou les applications mobiles. Les réseaux sociaux font partie des médias sociaux, mais la différence entre les deux est que le média social se concentre plus sur le contenu alors que les réseaux sociaux sont plus fondés sur les interactions sociales, mais ils sont quand même liés.

- **Les réseaux sociaux généraliste** tel que **Facebook** est une plateforme en ligne qui permet aux utilisateurs de créer des profils, créer des liens avec d'autres personnes, allant de l'amitié au professionnel, et de partager divers contenus.

Facebook

Étant le premier réseau social avoir eu un tel succès au grand public, il est le plus grand réseau social au monde. Facebook est le réseau social le plus influant au monde.

- **Une plateforme visuelle** permet de partager des photos, à n'importe qui. Chaque utilisateur doit disposer d'un compte. Les plus connus : **Snapchat** et **Pinterest**. Les réseaux sociaux de vidéos sont plutôt **Tiktok** ou YouTube.

Snapchat – le réseau fonctionne à base de vidéos éphémères qui peuvent s'autodétruire une seconde après le visionnage.

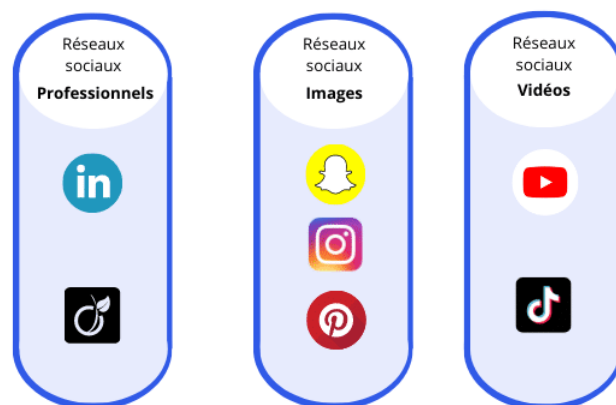
Tiktok – le réseau de vidéo-montage divertissant à format court, généralement 15 secondes.

Pinterest – utile pour chercher de l'inspiration. Chaque utilisateur peut épingler ses inspirations et créer des tableaux thématiques public ou privée.

- **Les réseaux professionnels** tel que **LinkedIn** sont basés sur les liens professionnels. Permettant de trouver un nouveau travail ou exercer le networking.

LinkedIn

Étant la CVthèque et la star du networking. LinkedIn est l'endroit où on met à jour l'évolution de sa carrière, recherche du travail, montre ses réalisations professionnelles et tous ce qui touche business.



# DEPENDANCE AUX RESEAUX SOCIAUX



## Définition de l'addiction

L'addiction est une pathologie chronique définie comme une perte de contrôle de l'usage ou d'un comportement à l'origine source d'une gratification (de plaisir) et la persistance de cet usage malgré des conséquences négatives.



Si les addictions sont le plus souvent liées à la consommation de substances psychoactives (tabac, drogues...) elles peuvent aussi être également comportementales (cyber activité...)

## La manipulation de Meta

*« Le but premier de Meta sera de faire naître le métaverse et aider les gens à se connecter, trouver leurs communautés et faire grandir des entreprises »*

Une addiction aux réseaux fait que nous avons une utilisation excessive des réseaux. De ce fait nous passons donc plus de temps sur les écrans. Chaque société a besoin de mettre en place une stratégie média. Permettant de maximiser leur chance d'obtenir les meilleurs résultats. Ces grandes entreprises ont adopté la dépendance comme modèle commerciale. Leurs nouveautés ne servent pas à créer de meilleurs produits, mais pour capter l'attention des utilisateurs en utilisant des astuces psychologiques empêchant de savoir détourner le regard.

Plus de temps passés sur les applications de Meta (Facebook, Instagram) = plus de temps à eux de se mettre de l'argent dans les poches. Car la publicité représente 85% des revenus des compagnies opératrices de réseaux sociaux. Mais comment parviennent-ils à nous faire passer toujours plus de temps sur leurs applications ?

Voici les diverses techniques de stratégies pour rendre accro les utilisateurs de réseaux sociaux :

## 1. Le marketing des couleurs

On sait qu'en général les couleurs jouent un rôle important dans le marketing. Le cerveau est stimulé par les couleurs vives. C'est pourquoi les applications utilisent des couleurs vives pour attirer les utilisateurs. Mais les couleurs ont encore une plus grande influence dans la communication marketing, où la perception du consommateur est influençable. Les couleurs ont différentes significations ; associations émotionnelles et effets positifs ou négatifs. D'après Singh les couleurs peuvent être caractérisées entre "heureux" et "triste".

Les couleurs  
primaires



Voici les premières  
impressions des 3  
couleurs primaires en  
général :

### Bleu

Le bleu est la couleur la plus populaire et favorable. Dans l'ensemble le bleu est associé avec le sentiment de paix, espoir, vérité et bonheur. En revanche le bleu est aussi associé avec la tristesse, mais le sentiment négatif n'est qu'une minorité.



### Rouge

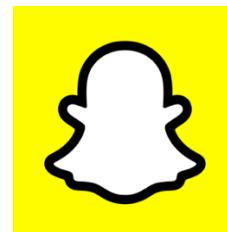
Le rouge est la deuxième couleur préférée du marketing. Contrairement au bleu, qui est considéré comme être une couleur "triste", le rouge est associé avec les émotions telles que l'amour, la passion et



peut aussi augmenter l'appétit. Le rouge augmente aussi l'agression. Le rouge est la couleur la plus perceptible pour une publicité.

## Jaune

Le jaune est la couleur la plus visible après le rouge, due au fait qu'elle est brillante à l'œil. Considérée comme une couleur "joyeuse", le jaune est la couleur la moins préférée. En outre elle est associée avec l'enthousiasme, la joie et la paix.



## Perception de chaque couleur sur une publicité

Une étude a été faite par l'université Linnaeus pour découvrir quels émotions ou impressions certaines pub aux couleurs bleu, rouge et jaune provoquent. Voici les résultats des analyses en comparant avec les analyses des premières impressions des couleurs individuellement.

Le **bleu** a immédiatement fait une bonne impression chez la majorité des groupes. La principale émotion provoquée par le post Instagram bleu est cohérent avec les théories antérieures. Une impression fréquente de la couleur était la fiabilité. Malgré la bonne première impression Le poste bleu n'a pas vraiment capturé l'attention du lecteur. La couleur bleue a tendance à générer de l'engagement et des interactions sur les réseaux sociaux. En conclusion la couleur répond à une curiosité plutôt qu'une demande d'attention.

La réponse initiale à la publicité rouge a été **ATTENTION** ! La deuxième réponse était la vente, comme les soldes. Un aspect avec des aspects à la fois positif et négatif. Comme exemple il serait inapproprié si une banque faisait une publicité rouge, car cela générerait aux clients des émotions négatives, une diminution de crédibilité et un manque de confiance envers l'entreprise.

L'analyse précédente de la couleur rouge était clarifiée comme préférable. Mais les analyses catégorisent la publicité rouge étant un message négatif. D'autres associations comme : avertissement, nerveux, urgence, information malheureuse, sérieux, SOS et alerte, ont été faites, ayant aussi une approche négative mais différente.

Selon l'étude, les participants souriaient en parlant de la publicité jaune moins favorable. Une autre émotion associée avec la publicité jaune était l'irritation. La couleur jaune est brillante et irritante pour les yeux, elle est trop vive pour la regarder, ce qui correspond à la description première. Le jaune étant une couleur flashy comme le rouge, elle a eu un effet négatif sur les impressions des interlocuteurs, leur rappelant une expérience précédente d'une publicité de vente rapide d'un produit de mauvaise qualité. D'une entreprise à bas prix ou d'un supermarché. Les lecteurs avec cette impression de la pub jaune ont eu un sentiment d'agacement envers elle.

## Conclusion

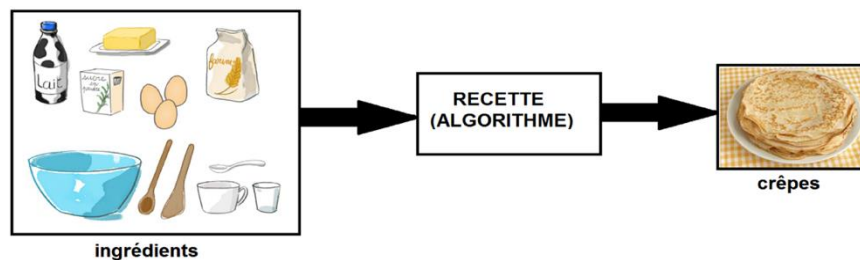
Avec toutes ces informations on peut conclure que chacune de ces couleurs équivaut à une impression différente. Ce qui signifie que toutes les couleurs ne peuvent être utilisées pour le même type de marketing. Chaque couleur a toujours eu deux groupes de réponses différentes, rappelant parfois des souvenirs de publicités déjà vu, influençant parfois le sentiment du lecteur. Ceci prouve que les associations émotionnelles sont plus importante que les associations cognitives.

Grâce à ces connaissances, les entreprises qui créent les publicités savent comment capter l'attention du lecteur, ce qui leur donne un avantage pour leur vente de leur produit ou service, mais cela a aussi des avantages pour les réseaux sociaux ou les publicités défilent. Les réseaux sociaux sont rémunérés pour faire passer les publicités de ces entreprises.

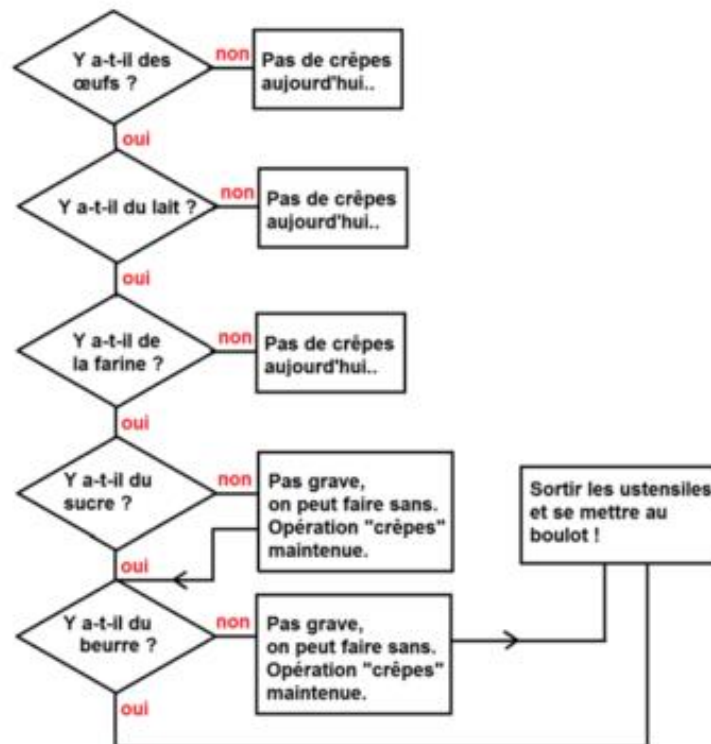
## 2.L'Algorithme

Les réseaux sociaux fonctionnent par le biais d'un algorithme. L'algorithme est une chaîne d'instructions précise qui doit être suivie dans l'ordre pour obtenir un résultat déterminé ou résoudre un problème. Dans le cas des réseaux sociaux, l'algorithme aide à trier et adapter les vidéos du fil d'actualité de chaque utilisateur. Le fil doit être personnalisé et pertinent pour garder l'attention de l'utilisateur. L'algorithme fonctionne si bien qu'il vous proposera des 'posts' susceptibles de vous plaire sans jamais en avoir entendu parler.

Un exemple connu pour comprendre l'algorithme est une recette de cuisine. Pour pouvoir faire des crêpes il faut suivre les instructions précisément et dans l'ordre pour obtenir le résultat final : les "crêpes".



Mais il existe aussi des conditions dans l'algorithme. Revenons à l'exemple des crêpes, avant de se lancer dans la conception on vérifie si on a tous les ingrédients. Imaginons qu'un robot doit faire la recette voici à quoi ressemblerait son algorithme pour vérifier une à une toutes les conditions pour un bon déroulement de la recette de "crêpes" :



Chaque réseau a son propre algorithme adapté au type de contenu et au public ciblé. On sait que l'algorithme des réseaux sociaux détermine quel contenu est privilégié au fil d'actualité de chaque utilisateur. Mais comment cela fonctionne-t-il exactement ?

Nous allons regarder comment ces 3 réseaux fonctionnent :

1. Facebook
2. Instagram
3. Tiktok

1. Facebook étant le numéro un des réseaux sociaux, il se base sur 3 grands principes pour classer ses contenus : l'auteur de la publication, le type de contenu, et l'interaction. Avec ces informations le réseau proposera des posts de personnes ou pages avec lesquelles l'utilisateur a déjà interagit.

2. Depuis quelques années Instagram a fait évoluer ses options de contenus. Étant auparavant un outil de partage de photos. Aujourd'hui ils ont ajouté les réels, des vidéos de courte durée, inspiré de TikTok. Ce changement étant radical.

La priorité maintenant d'Instagram sont les réels, car ils permettent de capturer plus l'attention des utilisateurs. Pour être bien référencé, les réels utilisent les hashtags (#) qui permettent de montrer de nouveaux contenus auxquels les utilisateurs ont déjà montré de l'intérêt pour. Les codes tendance comme les musiques, l'utilisation de mots clés et un fort engagement, c'est à dire avoir un nombre de like, commentaire et partage aident aussi pour être référencé. Un autre algorithme est l'heure à laquelle la vidéo est postée, car Instagram privilégie les vidéos publiées lorsque le plus d'utilisateurs sont connectés, c'est à dire hors des heures de travail.

3. Tiktok est majoritairement utilisé par les jeunes générations. Le principe de tiktok est le suivant : des vidéos distrayants de courte durée à scroller infiniment sur des sujets variés. Son principe étant addictif, les vidéos s'enchaînent sans même avoir le temps de réflexion pour savoir si l'on veut continuer à regarder. Avec tiktok on peut perdre la notion du temps en scrollant à l'infini. Tiktok monopolise le temps passé des jeunes générations. Chaque utilisateur a son propre fil d'actualité ultra personnalisé, sur tiktok qui s'appelle FYP, cela représente For You Page, signifiant "page pour toi". L'algorithme enregistre tous les contenus avec lesquels l'utilisateur a le plus interagit et lui propose ensuite des contenus similaires. Par "interagir", on parle des vidéos likées, les commentaires, les abonnements et même la durée de visionnage de la vidéo. Les tendances de format de vidéos sont aussi importantes, comme avec Instagram les musiques tendances ont leur importance, mais aussi les effets utilisés et la qualité de la vidéo, le type de caméra et le montage.

### 3. Le Feed infini et l'auto-Play

Ces deux fonctions servent à maximiser l'engagement des utilisateurs. Le défilement infini permet de scroller indéfiniment des vidéos sans atteindre une fin, créant ainsi une boucle infinie de vidéos. Un bon exemple du Feed infini serait Tiktok. De l'autre côté l'auto-Play est une fonctionnalité qui lance automatiquement la



lecture d'une nouvelle vidéo après avoir fini une autre. Sans même demander une action de l'utilisateur. YouTube par exemple utilise cette fonctionnalité. D'après eux la lecture automatique faciliterait l'expérience de visionnage sur YouTube, autorisant la lecture en contenu de vidéos. Ainsi pas besoin de choisir une nouvelle vidéo à la fin du visionnage.

L'objectif principal de ces fonctionnalités est de maintenir les utilisateurs à passer plus de temps sur la plateforme. Pour l'auto-Play cela pousse à regarder la vidéo jusqu'à la fin, pour faire fonctionner l'auto-Play. De cette manière les plateformes arrivent à faire passer plus de publicité et collectent plus de données sur les préférences de l'utilisateur. Ce qui aide à alimenter l'algorithme.

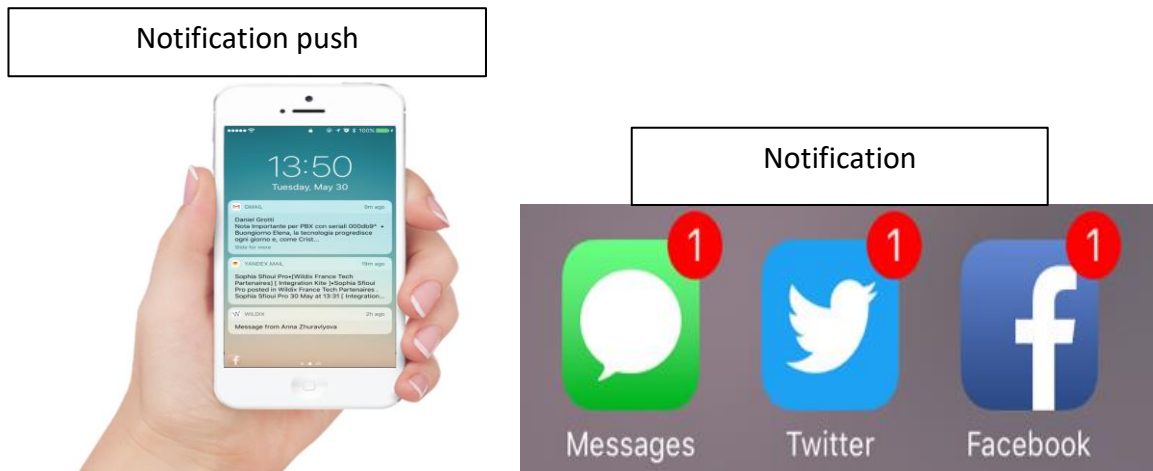
Ces fonctions contribuent à une surconsommation de médias, créant un environnement fortement addictif. Les utilisateurs sont incités à regarder plus de vidéos, sans avoir le temps de réfléchir préalablement. L'auto-Play favorise également la passivité, car les utilisateurs ne prennent pas de décision de lancer une nouvelle vidéo. Tous ces points ont un impact sur notre santé mentale, productivité et relation social.

## 4. Notifications

Les notifications sont un outil marketing qui permettent de communiquer une information de l'application aux utilisateurs. Ces notifications constamment envoyées des entreprises servent à attirer l'attention des utilisateurs. Ceci peut aller d'un simple like, commentaire a du contenu recommandé. Cet effet de surprise nous pousse à revenir fréquemment sur la plateforme.

Il existe deux types de notifications :

- La notification push, elle apparait à travers d'un son, vibration sur l'écran verrouillé d'un téléphone.
- La notification apparait à travers d'un point rouge sur les applications lorsque le téléphone est déverrouillé.



Comme précisé plus tôt, les notifications push poussent la routine de visite d'une application, mais elles ancrent profondément cette routine dans nos habitudes.

## L'effet des notifications sur l'individu

Des études confirment que les notifications ont une influence sur notre système de récompense, dont la dopamine, qui est reliée aux comportements addictifs. Les notifications créent cette sorte d'attente dans le cerveau. Il existe une expérience avec le chien de Pavlov qui démontre que les humains, tout comme les animaux, peuvent associer des stimuli neutre à des stimuli important, qui influence notre comportement et réponses émotionnelles. L'exemple du chien de Pavlov ci-dessous peut être comparé avec une personne qui associe le son d'une notification à une expérience positive. Ces associations conditionnées peuvent former nos réponses et comportement.

Avant le conditionnement

**Os**

**Salivation**



**Cloche**

**Aucune  
réponse**



Pendant le conditionnement

**Cloche  
+  
Os**

**Salivation**



Après le conditionnement

**Cloche**

**Salivation**



Pavlov a fait une expérience avec des chiens. Chaque fois qu'il donnait de la nourriture aux chiens, il faisait sonner une cloche. Après plusieurs répétitions, les chiens ont commencé à saliver rien qu'en entendant la cloche, même s'il n'y avait pas de nourriture.

Le fait d'entendre une sonnerie ou de voir une notification qui ne nous concerne pas crée un conflit dans le cerveau. Puisqu'il s'attend d'être "récompensé" par cette notification, mais elle ne lui est pas dédié. Ceci a des conséquences sur le cerveau, car il n'aime pas les conflits.

## 5. Gamification

La gamification consiste à ajouter des éléments de jeu dans des domaines qui ne sont pas forcément des jeux. Tel que les applications de médias sociaux. On utilise la gamification pour rendre les applications attractives, afin de récompenser, motiver et encourager les gens à participer davantage.

Comme dans les jeux vidéo les différentes techniques utilisées sont les suivantes :

1. Système de point. Gagner des points en effectuant des actions spécifiques comme atteindre un objectif ou partager/interagir avec d'autres personnes. Un exemple serait Duolingo, une application d'apprentissage de langue, qui après chaque leçon effectuée donne des points, motivant les utilisateurs à rester régulier. Ceci booste l'interaction des utilisateurs.
2. Tableaux de classement. La compétition entre les meilleurs utilisateurs ou leur performance est défi qui favorise leur engagement. LinkedIn utilise le système de niveaux. On peut avancer sur LinkedIn en ajoutant de nouveaux contacts professionnels et en complétant différentes parties de son profil, ce qui le fait passer à des niveaux plus élevés.
3. Les déclencheurs de récompense. Proposer quelque chose à gagner comme exemple Uber qui offrait des trajets à ceux qui partageaient l'application sur les réseaux sociaux. D'autres récompenses peuvent être des avantages exclusifs ou réduction quelconque. Comme Starbucks Rewards, programme de fidélité où chaque achat se cumule en étoile, puis peuvent être échangés contre des boissons gratuites.
4. Badges. Similaire aux points les badges sont des récompenses visuelles. Sous forme d'image, ça montre qu'on a accompli quelque chose ou atteint un objectif. Un autre exemple est Snapchat qui récompense l'engagement des utilisateurs régulier de la plateforme. Rien avoir avec des promotions ou réduction, mais ils sont sous formes de badges Snapstreak. Leur principe est de marquer la durée pendant laquelle deux amis échangent des snaps, des photos ou messages.

## 6. Techniques de rétention de clientèle

La rétention de client est une stratégie importante pour les entreprises. Acquérir de nouveaux clients est indispensable pour un bon fonctionnement d'une entreprise mais les conserver et fidéliser à long terme pour qu'ils n'aillent pas voir la concurrence est aussi important. Brièvement la rétention de client signifie pour une entreprise comment fidéliser sa clientèle. Voici des données intéressantes pourquoi la rétention clientèle est si importante :

Plusieurs des stratégies les plus utilisées de rétention de clientèle sont les :

- E-mails
- Les sites internet
- Applications mobiles

Les E-mails étant importante pour maintenir une communication régulière et personnalisée. La personnalisation se basant sur l'algorithme ; comportement d'achats, préférence et habitudes du client. Les E-mails peuvent partager des offres exclusives, des promotions et programme de fidélité pour inciter à acheter des nouveaux achats. Ils servent aussi à demander des feedbacks aux clients, leur donnant l'impression que leur opinion est importante.

Les sites internet permettent de partager les informations essentielles de l'entreprise. Ils proposent des contenus comme des blogs, articles, vidéos, photos, tutoriels pertinents pour maintenir l'intérêt du visiteur. Des notifications en bannière ou alerte sur l'écran, des pop-up (la fenêtre qui apparaît soudainement au-dessus de la barre de recherche, montrant une promotion, publicité...), des aides personnalisés sur le site via des Chat bot permettent de rendre le site encore plus intéressant et addictif.

Les applications mobiles sont un des meilleurs moyens de garder un lien avec la clientèle. Cela permet de directement communiquer avec, grâce aux notifications et messages direct. Mais les applications mobiles sont chères, les marques ont donc trouvé un autre moyen de rester en contact avec leurs clients. Cela s'appelle Wallet Mobile, une application déjà existante sur les téléphones de la plupart des gens. De là ils font passer leur coupons, code promo, carte de fidélité (...).

D'autres stratégies existantes sont la récompense d'achat après avoir acheté un produit. Ces récompenses d'achats peuvent aller de la distribution de bon d'achats, remboursement de frais de port ou une réduction du prix total.

En résumé toutes ces "techniques de rétention clientèle" poussent les clients à une utilisation de leur téléphone et à être présents sur ces réseaux, en recevant des notifications sur les dernières nouveautés, promotions et ainsi de suite. En réalité c'est de la manipulation. En répondant à tous les besoins et questions du client rapidement et en le récompensant avec des "bonus" pour ses achats. Ils se sentent écoutés et en confiance. Un autre effet secondaire peut être une surconsommation.

# Les conséquences d'une utilisation excessive des réseaux sociaux

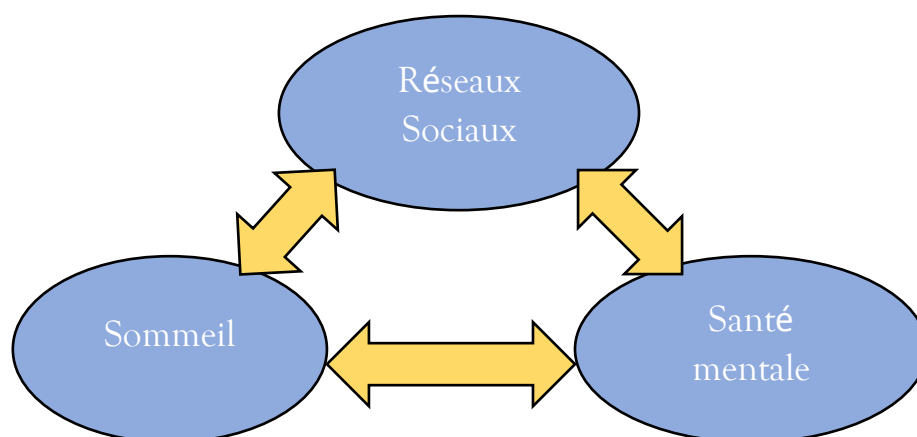
## Impact sur le cerveau

Une expérience sur le cerveau a été faite, prouvant que passer trop de temps sur les réseaux sociaux fait rétrécir le cortex frontal du cerveau. L'expérience s'est déroulée en Chine où l'addiction à l'internet est considérée comme être l'un des plus grands problèmes pour la santé publique. Des chercheurs ont réalisé un scanner cérébral sur une quinzaine d'adolescents souffrant d'une addiction au réseau sociaux. Voici les résultats de cette expérience :

Premièrement une perturbation de la circulation des fluides dans le corps a été remarqué. Des parties du cerveau rétrécissent. Principalement le lobe frontal (dont la matière grise) qui est la partie du cerveau chargé de la pensée. Comme expliqué au paravent le cortex ordonne au circuit de récompense et la dopamine d'arrêter une action qui l'affecte négativement. Affaibli par les réseaux sociaux, le lobe frontal devient dysfonctionnel. Cela ralentit la communication de l'individu. La personne devient plus impulsive, agressive, ces capacités à prendre de bonne décision et de réagir aux enchaînements logique diminue et elles ont une sensibilité à être sous influence plus rapidement. Des défauts de connexion cérébrale pouvant mener à des symptômes comme l'autisme ou des troubles bipolaires.

## Influence sur le sommeil

Le temps passé sur les réseaux n'est pas le facteur le plus déterminant d'un manque de sommeil. C'est la lumière bleue du téléphone qui est un perturbateur sur le cycle circadien, mais le type de contenu visionné, par exemple lorsque le contenu est stimulant, peut retarder l'endormissement. Une sur-stimulations avant l'endormissement affecte non seulement le sommeil, mais parallèlement aussi notre santé mentale, ils fonctionnent de pair. Lorsqu'on dort, le cerveau élimine des métabolites toxiques, qui sans sommeil perturbent le bon fonctionnement du cerveau ce qui prédispose à fragiliser la santé mentale.



## Les impacts sur la santé mentale

Très vite après l'apparition des réseaux sociaux des inquiétudes ont émergé sur le risque qu'ils ont sur la santé mentale des utilisateurs. Les symptômes les plus récurrents sont l'anxiété et la dépression. L'anxiété affectant et perturbe aussi le sommeil. Néanmoins d'autres réactions ont été remarquées, comme un manque de satisfaction dans la vie, une baisse de bien-être global et aussi un mécontentement par rapport à son corps, suivie d'une diminution de la confiance en soi. Il est dans la nature humaine de se comparer, mais à une telle échelle comme sur les réseaux sociaux, cela a un impact négatif sur notre santé mentale et notre estime de soi. De nos jours, les adolescents de 14 ans peuvent se comparer à des personnes de 25 ans, comme jamais auparavant dans aucune génération. Toutes ces choses sont les conséquences de la comparaison constante avec des idéaux de beauté irréalistes. En effet, de nos jours, il est presque impossible de distinguer entre les images réelles et retouchées. En quelques clics, les images sont automatiquement ajustées de manière que l'œil nu ne puisse le reconnaître. Cela va d'une peau pure et ferme à des changements de couleur des yeux et des cheveux, jusqu'au point où l'on ne peut plus reconnaître la vraie personne sans le filtre. Nous ne nous comparons pas toujours consciemment, mais dans notre subconscient, nous le faisons quand même. Avec les réseaux sociaux, nous sommes face à trop d'accès sur toute sorte d'information ; comment les gens vivent, ce qu'ils font etc. Cela peut potentiellement être une source de stress et de surcharge sociale pour les jeunes.

D'autres psychologues disent que les réseaux en soi ne sont pas mauvais, mais que la façon dont ils sont utilisés l'est. Cette utilisation problématique des réseaux sociaux est définie comme pour combler une source de déficiences et de problème psychologique, émotionnel, social, scolaire ou professionnel. Une utilisation saine serait d'avoir un bon esprit critique face à ces informations, difficile à avoir lorsqu'on est jeune mais d'après Docteur Pauline Martinot la comparaison est un poison pour les jeunes qui se construisent en tant qu'individu.

## Cyberharcèlement

Le cyberharcèlement est l'une des plus grandes menaces auxquelles l'utilisation des réseaux sociaux est susceptible d'exposer. C'est le risque en ligne le plus courant pour les adolescents. Étant le type d'harcèlement le plus contemporain, l'harcéleur ou le groupe d'harcéleur utilise des moyens de communication digitaux pour répandre de fausses informations, embarrassante ou méchante de façons répétées au sujet d'une personne à d'autres personnes. Le cyberharcèlement facilite le harcèlement, car l'harcéleur ne peut pas voir l'harcélée en face et inversement.

## Les impacts sur les interactions sociales

On sait que les réseaux sociaux facilitent les interactions sociales. Ils permettent de rester connecté avec nos amis ou de la famille géographiquement éloignée de nous. Cependant cela peut diminuer les interactions en personne ou maintenir des relations virtuelles superficielles créant parfois une isolation sociale. Les individus préfèrent interagir virtuellement, mais la vie en ligne n'est pas la même que la réalité. Ces individus ont une distorsion de la réalité sociale. Un bon exemple est celui de Snapchat. Le mécanisme du Snapstreak peut être problématique, entraînant de la part des enfants une peur que leur amitié soit menacée si la séquence se termine. Cette validation sociale est fréquente auprès des réseaux. Il existe un terme appelé "FOMO" qui signifie Fear Of Missing Out (peur de rater quelque chose). Ce sentiment d'anxiété pousse les utilisateurs à rester connectés en permanence pour ne pas rater un événement ou une nouvelle importante comme une notification.

## Finis l'addiction aux réseaux et une mauvaise estime de soi

Lors de cette année scolaire j'ai écrit un travail avec d'autres élèves de ma classe pour un concours de jeune écrivain sur le thème de la Fast Information. Ma partie était de trouver des solutions pour mettre fin à l'addiction aux réseaux sociaux ou du moins des techniques pour éviter de passer trop de temps sur les écrans.

Voici un extrait :

- On sait que notre attention se détériore de plus en plus. Ainsi, dans cette partie, vous trouverez des suggestions pour réduire votre temps d'écran et améliorer votre concentration. La première étape serait de prendre conscience des effets négatifs des médias sociaux. D'autres possibilités sont :
- Désactiver les notifications pour éviter les distractions lorsque nous travaillons sur autre chose et réduire le temps d'écran.
- Mettre son téléphone en noir et blanc, réduisant ainsi le risque de dépendance et donc le temps d'écran. La raison en est que notre cerveau est stimulé par des couleurs vives. C'est pourquoi les applications ont des couleurs vives pour attirer l'utilisateur.
- Masquer les applications qui nous distraient souvent sur l'écran d'accueil pour les "oublier" et ne pas cliquer dessus autant. On doit les rechercher dans la barre de recherche pour les utiliser. Cela empêche une utilisation impulsive du téléphone.
- Il est important de se fixer des limites de temps qui rappellent combien de temps on a déjà passé sur le téléphone. Souvent, nous ne réalisons même pas depuis combien de temps nous sommes sur le téléphone.
- Ne pas toujours avoir le téléphone avec soi. Il est recommandé de bannir tous les écrans de la chambre pendant le sommeil ou l'étude.
- Passer plus de temps dans la vraie vie, c'est-à-dire rencontrer des amis, essayer un nouveau sport ou simplement faire quelque chose chez soi.

Le plus difficile est toujours le début, mais une fois que l'on se débarrasse des écrans de sa routine, on réalise combien on peut vivre sans eux.

Pour améliorer l'estime de soi et une mauvaise comparaison ; entourez-vous de bonnes influences, abonnez-vous à des personnes qui sont bienveillantes sur leur plateforme. Cela signifie des personnes qui ne retouchent pas leurs photos avec Photoshop et qui soutiennent la "Body Positivity", un mouvement qui encourage l'acceptation de tous les types de corps, indépendamment de la taille, de la forme, de la couleur de la peau, du genre et des capacités physiques.

## Mise en pratique personnel

La mise en pratique que je vais réaliser consiste à comparer mon temps d'écran sur l'espace de deux semaines. L'expérience vise à comparer mon temps d'écran de mon téléphone en général avec deux conditions différentes. Une semaine avec des couleurs normales et l'autre avec tous les réglages en noir et blanc, comme expliquer dans le paragraphe auparavant.

## Data au Luxembourg

L'utilisation des réseaux sociaux au Luxembourg de la catégorie d'âge de 11-18 ans est inférieure à la moyenne européenne (2018). 27% des adolescents luxembourgeois sont en contact toute la journée avec leurs amis. Cela ne signifie pas que l'usage de ces médias sociaux sont problématique, mais d'après l'étude 6% des adolescents interviewer peuvent être considéré comme ayant un usage problématique. Ce chiffre étant dans la moyenne d'après l'étude de HBSC. Depuis, une nouvelle étude a été faite en 2022, posant les mêmes questions et les chiffres ont augmenté sur l'utilisation excessive et problématique des réseaux sociaux. Avec des différences significatives auprès des sexes, les filles montrant un taux plus élevé que les garçons. Au cours de la semaine, 70% des jeunes utilisent leur téléphone plus de 3 heures, le weekend est de 75%.

Pour ma mise en pratique voici les données de base sur moi, à prendre en considération lors de l'expérience :

Pour ma mise en pratique voici mes données de base sur moi, à prendre en considération lors de l'expérience :

Age : 14 ans
Sexe : femme
Habitudes de sommeil : min. 8h par jour
Autres habitudes: téléphone interdit à l'école (lundi- vendredi), 8:10-16:20Autres

La moyenne de mon temps d'écran lors de la semaine avec les couleurs normale est de 3h et 41 minutes (221 minutes) comparé a la moyenne au Luxembourg le temp d'écran est comparé à la moyenne au Luxembourg le temp d'écran est légèrement au-dessus de la moyenne quotidienne.

La deuxième semaine avec l'appareil en noir et blanc mon temp d'écran est de 2h et 11 minutes (131 minutes).

## Calcul

$$\text{Pourcentage de réduction} = \frac{221-131}{221} \times 100$$

Le pourcentage de réduction du temps d'écran entre la première semaine (3h et 41 minutes) et la deuxième semaine (2h et 11 minutes) est d'environ 40,72%.

## Comment je me suis senti

La semaine où mon téléphone était en noir et blanc était assez différente. Regarder mon téléphone et scroller sur les applications que j'utilise principalement (Instagram, YouTube et Snapchat) n'était plus aussi plaisant que lorsque les couleurs sont normales. Ces applications me paraissaient inintéressante et ennuyante. Ceci a eu comme résultat que je ne passe plus autant de temps sur ces réseaux. J'ai passé plus de temps sur Spotify, un réseau social pour streamer de la musique. En revanche avoir son téléphone en noir et blanc a aussi ces inconvénients, même si mon temps d'écran a baissé. Les inconvénients principaux sont les suivants, lorsque je devais effectuer un travail créatif comme une présentation sur mon téléphone je ne pouvais pas voir les couleurs ce qui était frustrant. Les photos sont évidemment aussi toutes en noir et blanc ce qui n'est pas très pratique dans certaines situations. Avec l'écran en noir et blanc les notifications ne sont pas autant reconnaissables, a fait que je voyais donc des messages 1 jours après avoir été envoyé. Je ne répondais plus aussi vite que d'habitude, car je ne reconnaissais pas les nouveaux messages/notifications.

Pour conclure cette mise en pratique je dirais que mettre son téléphone en noir et blanc affecte profondément le temps qu'on passe dessus, mais je trouve que cela est une bonne solution si l'on veut baisser son temps d'écran rapidement sans faire trop d'efforts, mais à long terme je ne pourrais personnellement pas l'endurer.

## CONCLUSION

Pour conclure ce travail personnel je dirais d'abord que cette problématique m'a permis d'apprendre beaucoup de choses avec lesquels je n'étais pas familier. Toutes ces techniques de marketing visuel et auditif utilisées par les entreprises de réseaux sociaux et également le cerveau et ces hormones complexes étaient des sujets nouveaux pour moi. Il n'existe pas de vraie réponse à ma thématique, qui est la question suivante : la dopamine et les réseaux sociaux : comment cela affecte-t-il l'individu ?

Voici mon avis. Comprendre ses manipulations/stratégies de grandes entreprises de réseaux sociaux aide à mieux comprendre son utilisation personnelle et ses comportements addictifs envers les réseaux sociaux. Comprendre ces facteurs est la première étape pour savoir ensuite comment éviter une utilisation toxique. Rien que le fait de savoir comment son fil d'actualité peut être si personnalisé peut créer un impact, ce qui peut être amélioré plus tard.

Lors de ces recherches on a pu voir que l'algorithme fonctionne grâce à la collecte de données personnelles des utilisateurs, nos informations privées sont constamment surveillées. En gros toutes ces stratégies de marketing sont basées sur la psychologie humaine et sa manipulation. On a pu le constater grâce aux exemples/études montrés comme avec le chien de Pavlov et les notifications. L'effet que ces techniques ont sur nous est purement naturelle et lié à notre psychologie humaine.

D'un autre côté lors de mon travail j'ai pu constater que les réseaux facilitent le partage. L'expression personnelle, la connexion instantanée entre les uns et les autres, la promotion de causes et l'opportunité de découvrir de nouvelles choses, personnes (...) n'ont encore jamais été aussi effectif et rapide qu'avec les réseaux sociaux, ce qui est un point positif pour notre quotidien.

Ceci-dit cela peut potentiellement amener à une sur connexion ce qui crée cette sorte de passivité chez les utilisateurs qui consomme le contenu des utilisateurs créatifs : influenceurs, qui comme le nom le dit nous influence. Nous avons trop d'accès à toute sorte d'informations sur tout et n'importe quand, sans même avoir le temps de se poser des questions

Bref tout cela a, comme précisé auparavant, des effets épouvantables sur notre santé mentale et notre bien-être générale. En conclusion je dirais que même en utilisant les "solutions" précisées dans ce travail pour réduire son utilisation personnelle, je trouve que les réseaux en soi devraient être améliorés pour ne plus être aussi nocif pour les utilisateurs.

L'utilisation des techniques basées sur la manipulation des utilisateurs est problématique. Non seulement ils savent exactement ce qu'ils font en nous rendant accro et les impacts négatifs, ils engagent des experts en psychologies pour améliorer cette dépendance que l'on éprouve en utilisant ces applications. Je pense que les utilisateurs devraient fournir des efforts pour diminuer ou du moins améliorer son utilisation des réseaux sociaux. Cela est personnel à chacun, mais si des signes de soucis mentaux sont éprouvés alors des améliorations doivent être considérées.

Je trouve que les règlements auprès des réseaux sociaux devraient être plus respectés ou même des règlements plus stricts installés. Par exemple poser des limites d'utilisation des données personnels. Le

fait d'accepter les cookies et de ne pas lire les pages interminables de consignes est normales. Pourtant cela fait que les données personnelles peuvent être utilisé ou vendu à d'autres réseaux.

Merci d'avoir lu mon travail personnel.

## Sources

<https://www.ciao.ch/articles/comment-les-reseaux-sociaux-gagnent-de-largent/>

[https://www.reseau-canope.fr/fileadmin/user\\_upload/Projets/Dopamine/dossierpedagogique.pdf](https://www.reseau-canope.fr/fileadmin/user_upload/Projets/Dopamine/dossierpedagogique.pdf)

<https://my.clevelandclinic.org/health/articles/22581-dopamine>

<https://aapsud.org/wp-content/uploads/outils/Info-Drogue/Conseils%20aux%20consommateurs/la-dopamine.pdf>

<https://www.passeportsante.net/fr/forme/sport/Fiche.aspx?doc=dopamine-comment-fonctionne-hormone-bonheur>

<https://lesreseauxsociaux.fr/histoire/>

<https://www.mindmypeelings.com/blog/daily-dose-of-happiness-chemicals>

[https://www.spuerkeess.lu/en/blog/sustainability/problematic-social-media-use-and-how-to-prevent-it/?gclid=EAIaIQobChMIy7DjgffKggMVSZSDBx3\\_6gZ2EAAYASAAEgJje\\_D\\_BwE](https://www.spuerkeess.lu/en/blog/sustainability/problematic-social-media-use-and-how-to-prevent-it/?gclid=EAIaIQobChMIy7DjgffKggMVSZSDBx3_6gZ2EAAYASAAEgJje_D_BwE)

<https://blog.waalaxy.com/wp-content/uploads/2022/12/Definition-Reseaux-sociaux-Avantages-et-Inconvenients-3.pdf>

[https://www.pmtic.net/sites/default/files/filemanager/memos/pmtic\\_com\\_media\\_reseaux\\_sociaux.pdf](https://www.pmtic.net/sites/default/files/filemanager/memos/pmtic_com_media_reseaux_sociaux.pdf)

<https://www.radiofrance.fr/franceinter/passer-son-ecran-en-mode-noir-et-blanc-la-nouvelle-tendance-pour-etre-moins-accro-a-son-smartphone-6432496>

<https://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:1773578/FULLTEXT01.pdf>

<http://tpenhs.eklablog.com/le-circuit-de-la-recompense-a114379136>

[https://canardetcie.com/documents/10/EBOOK-Social-Media\\_FINAL\\_2-min.pdf](https://canardetcie.com/documents/10/EBOOK-Social-Media_FINAL_2-min.pdf)

<https://www.arobiz.com/comment-fonctionne-lalgorithme-des-reseaux-sociauxn.html>

<https://www.futura-sciences.com/sante/dossiers/medecine-drogues-effets-dependance-961/page/8/>

<https://ici.radio-canada.ca/ohdio/premiere/emissions/moteur-de-recherche/segments/entrevue/113960/notifications-sonneries-alertes-telephones-intelligents-reseaux-sociaux-sante-cerveau->

[dopamine#: ~ :text=Il%20y%20a%20de%20nombreuses,sont%20reli%C3%A9s%20aux%20comportements%20addictifs.%20%C2%BB](#)

[https://www.reseau-canope.fr/fileadmin/user\\_upload/Projets/Dopamine/dossierpedagogique.pdf](https://www.reseau-canope.fr/fileadmin/user_upload/Projets/Dopamine/dossierpedagogique.pdf)

<https://swello.com/fr/blog/gamification/>

<https://hal.science/hal-03911484/document>

<https://www.phonandroid.com/comment-apprendre-a-se-passer-de-son-smartphone-en-cinq-astuces.html/amp>

<https://www.unisante.ch/sites/default/files/upload/imco/imco2022-gr19-abstract-poster.pdf>

## Documentaire

The Social Dilemma - Netflix

La série : Dopamine - ARTE

## Vidéo

Le circuit de récompense - Le Blob - <https://www.youtube.com/watch?v=FSbEorqTtMU>

💡 Un ALGORITHME c'est QUOI ? - Enissay - [https://www.youtube.com/watch?v=OS\\_TVKWDJos](https://www.youtube.com/watch?v=OS_TVKWDJos)

Quel est l'impact des réseaux sociaux sur la santé mentale des jeunes ? - AssociationCRAPS

[https://www.google.com/search?sca\\_esv=85af15397c77c0f6&rlz=1C1GCEU\\_enLU1099LU1099&q=effets+des+r%C3%B6seaux+sociaux+sur+notre+sant%C3%A9+mentale&fbm=vid&source=lnms&sa=X&ved=2ahUKEwjsrIbL7suEAXXfgf0HHYXKD30Q0pQJegQICRAB&biw=1920&bih=963&dpr=1#fpstate=ive&vld=cid:509879a3,vid:vms2ShHOeKc,st:0](https://www.google.com/search?sca_esv=85af15397c77c0f6&rlz=1C1GCEU_enLU1099LU1099&q=effets+des+r%C3%B6seaux+sociaux+sur+notre+sant%C3%A9+mentale&fbm=vid&source=lnms&sa=X&ved=2ahUKEwjsrIbL7suEAXXfgf0HHYXKD30Q0pQJegQICRAB&biw=1920&bih=963&dpr=1#fpstate=ive&vld=cid:509879a3,vid:vms2ShHOeKc,st:0)

Envoyé spécial. Les écrans endommagent les cerveaux - 18 janvier 2018 (France 2) -

<https://www.youtube.com/watch?v=Pc7gq-TND9c>

## Livre

Social Media, editor Cara Acred