

Problématique de l'enseignement de la documentation commerciale en première année des humanités techniques, option commerciale et gestion en commune rurale d'Oicha/RD.Congo

Par Paluku Mulyandanda Sylvestre et Kasereka Mulimaposso Sero-
Mansont Chef de Travaux et Mapendo Tsongo Ghislain, Mbusa
Ahumba Thomas et Paluku Mulengya Mortonsont Assistants à l'ISP-
Oicha/RD.Congo

Résumé

L'école est considérée comme le levier le plus important pour développer un pays. Pour cela, elle doit être à l'écoute des besoins de la société. Mais, souvent des jeunes terminent leurs études sans être capables d'utiliser leurs connaissances acquises sur le banc scolaire pour être compétitifs dans leur vie professionnelle.

La présente étude vise l'évaluation de l'enseignement de la documentation commerciale en première année des humanités techniques, option commerciale et gestion, plus précisément après la vulgarisation, en 2014, du nouveau programme national. Sur ce, la grande question qui se pose est celle de savoir si ce cours est dispensé dans de bonnes conditions pédagogiques.

Après analyse des données recueillies sur le terrain, nous avons constaté que 96,9% d'élèves s'intéressent à ce cours et le trouvent facile à l'ordre de 71,4%. En plus, les enseignants possèdent le matériel didactique. Néanmoins, le constat devient alarmant par le fait que moins nombreuses sont les écoles possédant de laboratoire informatique, soit 36,3% seulement et la même proportion pour la possession des manuels scolaires adaptés au programme en vigueur. Et puis, les enseignants participent à la formation en 72,7%, les écoles possèdent le dit programme national en concurrence également de 72,7%. Curieusement, tous les enseignants ne l'achèvent pas, soit 81,8% contre 18,2% seulement qui l'achèvent.

Abstract

The school is considered as the most important lever to develop a country. Hence, it must be listening to the needs of the society. But often young people finish their studies without being capable to use their knowledge acquired on the school benches to be competitive in their professional life.

The present survey aims at the evaluation of teaching commercial documentation in the first form of technical matters especially commercial and management, particularly after the publishing, in 2014, of the new national program. Thereafter, the great question is whether this course is taught in good pedagogical conditions.

After the analysis of the collected data on the field, we noticed that 96,9% of pupils are interested in this course and find it easy at the rate of 71,4%. Furthermore, the teachers have all the didactic material. However, the surprise is great in front of the fact that very few schools are equipped with computer laboratory, i.e. 36,3% only and the same number possessing school books adapted to the program on use. And then, 72,7% of the teachers attended the training; 72,7% of the schools have the national program. Curiously, all the teachers never achieve it, i.e. 81,8% against only 18,2% who do.

Date of Submission: 29-05-2021

Date of Acceptance: 12-06-2021

I. Introduction

A travers le monde, des nombreux modèles scolaires et philosophiques d'enseignement caractérisent différents systèmes éducatifs. La compétition demeure prépondérante au sein de plusieurs établissements, mais d'autres contre-courants gagnent en popularité.

Les asiatiques sont réputés pour leurs exigences académiques. « Le modèle chinois qui met l'accent sur le par cœur s'est répandu dans tout l'Est de l'Asie condamnant beaucoup d'enfants à la longue heure de classe, en apprentissage qui s'apparente à une marche forcée et une vie désormais connue sous le nom de l'enfer de l'examen ». La Corée pour sa part est reconnue pour le travail acharné de ses étudiants qui livrent un combat quotidien contre le sommeil, les jeunes doivent étudier un maximum d'heures par jour au détriment de toutes les autres activités.

Au Japon, les écoles ouvrent leurs portes aux enfants dès l'âge de deux ans, leurs parents souhaitent ainsi les aider à affronter le monde scolaire et leur offrir les meilleures chances d'accéder aux plus grandes universités. Il s'avère donc impératif, selon eux, que les enfants apprennent dès que possible les lettres et les chiffres.

La République Démocratique du Congo n'échappe pas à cette course. C'est ainsi qu'elle cherche toujours les moyens pour améliorer son système éducatif en mettant à la portée des enseignants des stratégies de la pédagogie d'intégration à la vie pratique des apprenants : « l'approche par compétence » afin de susciter l'intérêt des apprenants fréquentant l'option commerciale et gestion pour l'acquisition et le développement des connaissances. C'est pourquoi, ceux qui sont appelés à diriger une école organisant l'option précitée, doivent en amont et en aval du contexte, posséder un capital humain et matériel riche qui peut conduire au résultat attendu, celui qui a trait à une meilleure organisation et au bon fonctionnement de l'option commerciale et gestion dans une institution scolaire. C'est ainsi que nous traitons de l'enseignement du cours de documentation commerciale en première année des Humanités Techniques, option commerciale et Gestion en commune rurale d'Oicha.

L'enseignement de la documentation commerciale poserait des problèmes énormes, très délicats dans nombreuses écoles de la RDC, en Division provinciale de l'EPST Nord-Kivu II en général et en commune rurale d'Oicha, en particulier. Ceci se caractérise par la méthodologie, la technique, la qualification, la compétence des enseignants et l'équipement des écoles en outils informatiques, ainsi que le matériel didactique. Ce dernier c'est, excepté le tableau noir et la craie qui interviennent dans la quasi-totalité de la leçon, tout autre matériel censé intervenir et qui doit être signalé pour une leçon.

Compte tenu de ce qui précède, notre préoccupation s'articule autour des questions et réponses anticipatives ci-après :

- Les élèves de la première année des Humanités Techniques, option commerciale et Gestion sont-ils intéressés et trouvent-ils facile le cours de documentation commerciale ? il semble que les élèves de la première année des Humanités sont désintéressés au cours suite à la mystification de ce cours.
- Les enseignants du cours de documentation commerciale sont-ils outillés en manuels, en laboratoire informatique et en matériel didactique ? Les enseignants sont dépourvus des manuels, de laboratoire informatique et utilisent le matériel didactique adéquat.
- Quels sont les autres éléments qui impactent négativement sur l'enseignement du cours de documentation commerciale en première année commerciale et Gestion ? L'enseignement de ce cours impacte négativement sur la non formation des enseignants par rapport à l'approche par compétence, le manque du programme national et le non achèvement de ce dernier.

II. Objectifs du travail

D'une manière générale, la vision de cette étude est d'évaluer le degré des difficultés de l'enseignement du cours de la documentation commerciale en première année, option commerciale et Gestion dans les écoles de la commune rurale d'Oicha par rapport au curriculum des humanités techniques commerciales et gestion.

D'une manière particulière, nous cherchons à :

- Vérifier si les enseignants rendent intéressant et facile le cours de documentation commerciale à travers le bon choix de la méthode ;
- Vérifier si les enseignants du dit cours sont outillés en manuels scolaires, en matériel didactique adéquat et à laboratoire informatique pour le traitement des documents commerciaux étudiés ;
- Détecter d'autres éléments qui impactent négativement sur l'enseignement du cours de documentation commerciale en première année des Humanités Techniques, option Commerciale et Gestion.

III. Méthodologie

Pour la réalisation de cette recherche, nous avons utilisé la méthode analytique à travers l'analyse des opinions de nos enquêtés appuyée par l'approche statistique à travers le test du khi-carré ⁽²⁾. Ce test statistique développé par Karl Pearson est appelé test d'indépendance du « Khi-deux ». Il est utilisé lorsque les caractères de l'étude sont qualitatifs. Le test de Khi-carré nous a permis d'établir l'existence d'une indépendance ou non entre deux caractères. Quant à la récolte des données sur le terrain avons-nous fait recours à la technique documentaire et à l'entretien structuré. Ici un questionnaire avait été conçu.

IV. Approche conceptuelle

Pour un bon encadrement des élèves, une bonne qualité de formation, une lutte contre les échecs, l'enseignement nous propose d'appliquer une méthodologie appropriée dans tel ou tel autre domaine en vue de relever le niveau des connaissances des élèves.

Cette méthodologie que l'on appelle Didactique n'est qu'une stratégie, une méthode que l'enseignant utilise pour la transmission des connaissances aux apprenants afin d'atteindre les objectifs de l'enseignement.

1. Définition de la Didactique

Partant de l'étymologie, le mot didactique vient de « didak tikos » ou « didaskein » qui signifie l'étude des règles, des méthodes et des principes à suivre pour atteindre les buts assignés à l'enseignement. La didactique concerne essentiellement la transmission des connaissances, des capacités et elle constitue par conséquent le noyau cognitif des recherches sur l'enseignement.

S'agissant de la présente recherche, nous voulons évaluer le degré de difficultés de l'enseignement de la documentation commerciale. En plus, nous voulons proposer certaines méthodes appropriées à cette discipline.

2. Subdivision et importance de la didactique

On distingue deux types de didactique, à savoir :

- La didactique générale : c'est l'étude des règles, des méthodes et principes qui sont généralement appliqués à l'enseignement ;
- La didactique des disciplines scolaires ou spéciale : c'est celle qui s'intéresse aux règles et principes spécifiques de chaque branche d'enseignement.

En plus, selon Buyse, il existe deux sortes de didactique : **la didactique empirique**, celle qui fait appel à la méthode intuitive et **la didactique expérimentale**, qui est celle de la recherche scientifique.

3. L'enseignement

Nous allons définir l'enseignement selon deux conceptions :

Conception traditionnelle : selon cette conception, l'enseignement est la transmission des connaissances à l'élève. Le maître est au centre de l'enseignement traditionnel.

Conception moderne : selon cette dernière, l'enseignement est un processus de communication, de transmission des connaissances entre enseignant et l'apprenant. Cette définition insiste sur le feed back, c'est-à-dire l'interaction entre enseignant et apprenant.

But de l'enseignement

L'enseignement poursuit un triple rôle, à savoir : Faire acquérir des connaissances à l'apprenant (savoir) ; initier l'apprenant à la méthode de travail, c'est-à-dire développer chez l'enfant le savoir-faire et intégrer l'enfant dans la société (savoir-vivre).

Rôle de l'enseignant

Ce rôle se présente selon deux tendances.

- Ecole traditionnelle : le maître est au centre de l'éducation de l'enfant, le maître est considéré comme un savant, il ne s'occupe que de la transmission des connaissances.
- Ecole moderne : cette école prône le « learning by doing », c'est-à-dire le principe moderne « d'apprendre en agissant » l'enfant est au centre de son éducation.

Types d'enseignement

- Selon l'organisation ou la structure

La loi cadre du 11 février 2014 régissant l'enseignement national de la République Démocratique du Congo, à son article 68 stipule que *l'enseignement comprend deux structures, à savoir : l'enseignement formel et l'éducation non formelle.*

L'enseignement formel est dispensé sous forme d'enseignement classique (organisé et structuré sur base des normes d'accès et des programmes conçus) et d'enseignement spécial (adapté aux surdoués et aux personnes vivant avec handicap).

L'éducation non formelle est donnée sous forme d'activités assurées dans des établissements spéciaux et dans des centres de formation.

- Selon les courants pédagogiques

Enseignement traditionnel : est un enseignement qui se donne sans tenir compte de l'état physique ou mental de l'apprenant ; ni de la situation du milieu.

Enseignement moderne : est celui qui se donne conformément aux exigences psychologiques de l'apprenant, l'enfant est au centre de son éducation.

- Selon les courants conceptionnels nous distinguons :
- Le premier courant : **courant de l'autorité du savoir**. Il s'agit de l'école traditionnelle de 1900 de Jean HOUSSAYE. Par cette conception, l'enseignant connaît tout. Il y a ici prédominance de la méthode dogmatique ou expositive. Celle qui consiste à développer oralement une question sans faire intervenir les élèves. Cette méthode présente des difficultés dans les classes élémentaires, mais elle est nécessairement employée car : « on ne saurait tirer du cerveau de l'enfant ce qui n'y est pas : histoire, géographie »
- Le deuxième courant : **la relation Didactique-enseignant**. Par cette conception, l'enseignant joue un rôle explicite. C'est-à-dire qu'il dispose le savoir et l'apprenant joue un rôle implicite, il accueille le savoir. Ce deuxième courant est centré sur la pédagogie transmissive.
- Le troisième courant : **la relation pédagogique de Freed**. Sous cette conception, l'enseignant apprend avec ses apprenants qui lui sont confiés, il les guide, il est un mentor (conseiller expérimenté).

- Le quatrième courant : **la Didactique disciplinaire de J.B Watson**. Ce courant est né vers 1970 avec l'influence de Behaviorisme. Ce courant est caractérisé par la pédagogie spécifique, la pédagogie par objectif et la pédagogie maitrisée.

Cette didactique de J.B Watson est plus appréciée pour l'enseignement des cours techniques car elle nous permet de rendre l'apprenant compétent. Ainsi, l'éducation est une action exercée sur l'individu, et qui entraîne un changement du comportement désirable et acceptable par la société.

4. Généralités sur l'approche par compétence

- **Définition de l'approche par compétence**

L'approche par compétence est un courant pédagogique visant le développement des compétences nécessaires à la réussite d'une vie professionnelle. C'est une pédagogie qui permet à l'apprenant de construire les connaissances étape par étape en vue de faire face à des situations de la vie courante.

L'approche par compétence prépare les apprenants au métier, elle permet l'acquisition des connaissances par ces derniers en vue de les intégrer dans la vie courante.

L'approche par compétence ne s'occupe que de la pédagogie d'intégration des acquisitions des connaissances, de formation en vue de les mettre en pratique en appliquant une méthode d'apprentissage chez l'apprenant.

- **Objectif de l'approche par compétence**

L'approche par compétence a pour objectif :

- La préparation de l'apprenant au monde professionnel et à l'apprentissage de la technique.
- L'intégration de la multiplicité des connaissances, donner du sens aux apprentissages et l'égalité des chances.
- L'adaptation au monde professionnel en créant une compétitivité (la concurrence) sur le marché de l'emploi.
- L'évaluation des apprenants à la compétence.
- La socialisation des apprenants (dans la société et dans la profession).

- **Approche par compétence en classe**

Elle consiste à :

- Préciser les compétences que chaque apprenant doit développer dans chaque discipline ;
- Montrer à l'apprenant à quoi ces savoirs ;
- Confronter l'apprenant à des situations complexes qui font intervenir ce qu'il a appris. Ces situations doivent être proches de celles de la vie courante.

- **Méthode et technique**

Les méthodes et technique qui nous ont été proposées par le module de formation sur l'approche par compétence nous permettent d'avoir des connaissances complètes sur le comportement des apprenants. Ces méthodes et techniques sont les suivantes : exposé, Brainstorming, travail en sous-groupe, discussion dirigée, jeu de rôle.

- **Les principes de l'apprentissage**

Les principes de l'apprentissage sont : l'activité, la participation, l'anticipation et la coopération.

L'activité est un principe qui relie les connaissances, les attitudes ou les compétences à ses besoins. Il enseigne l'apprenant comment apprendre, prendre les décisions sur ce qu'il éprouve et les actions à entreprendre.

La participation permet à l'apprenant d'exécuter plusieurs activités. Il étudie les idées, les différents problèmes en prévoyant des solutions.

L'anticipation permet à l'apprenant de résoudre des problèmes actuels et ceux à venir.

La coopération est l'apprentissage coopératif permettant à l'apprenant d'apprendre avec ses condisciples de façon complémentaire et mutuelle.

- **Moment des apprentissages**

En approche par compétence, on distingue deux moments des apprentissages :

- **Le moment de formation** pendant lequel l'apprenant acquiert les apprentissages ponctuels des ressources (savoir, savoir-faire, savoir être).
- **Le moment de l'intégration** durant lequel se déroulent les activités d'intégration des apprentissages et les évaluations formatives.

- **Documentation commerciale**

La documentation commerciale est une discipline contenue dans le programme national des humanités techniques, option Commerciale et Gestion qui étudie les **documents commerciaux** qui font l'objet des enregistrements comptables comme pièces justificatifs.

Les documents commerciaux sont des écrits constatant les opérations effectués avec un fournisseur ou un client et d'une façon générale avec toute personne en relation d'affaires avec l'entreprise

• **Objectifs du cours de documentation commerciale**

Le cours de documentation commerciale permet à l'élève de (d') :

- Identifier toutes les conditions liées au déroulement des activités commerciales ;
- Réceptionner correctement les documents comptables ou commerciaux ;
- Distinguer les différents documents commerciaux ;
- Distinguer les types de classement des documents commerciaux ;
- Repérer les particularités de chaque document commercial ;
- Tenir (établir) correctement les documents commerciaux.

Paluku Kasavuli et al, argumentent que l'élève doit être capable de :

- Se familiariser avec le vocabulaire technique à rapport avec le commerce intérieur et les documents commerciaux sous leurs aspects techniques ;
- Maîtriser les différentes mentions obligatoires et facultatives contenues sur chaque document commercial.

V. Présentation et traitement des données

Population d'étude et échantillonnage

Notre terrain d'étude est la commune rurale d'Oicha, où nous avons généralisé les résultats obtenus de notre enquête à partir des écoles organisant l'option commerciale et gestion.

S'agissant de notre population d'étude, elle est composée de deux groupes d'individus. D'une part, les enseignants du cours de documentation commerciale de la première année des humanités techniques, option Commerciale et Gestion, et d'autre part, les élèves de la même classe.

En effet, par école nous avons recensé un enseignant, comme notre recherche ne concerne qu'une seule discipline, la documentation commerciale, en première année de l'option Commerciale et Gestion. D'où, nous avons enquêté au total 11 enseignants en raison d'un seul par école organisant la dite option.

Pour ce qui est de l'échantillon des élèves de la première année de l'option Commerciale et Gestion, nous avons observé des effectifs différents dans chacune des classes d'une école à une autre. Néanmoins, le petit effectif était de 9 élèves rencontré au Complexe Scolaire CAP Grand Lac, tandis le plus grand effectif était de l'Institut Kalimba, soit 39 élèves.

Comme notre recherche a pour objectif d'évaluer les conditions pédagogiques de l'enseignement de la documentation commerciale dans la classe précitée, nous avons résolu de prendre raisonnablement 9 élèves par classe de première année Commerciale et Gestion et cela par école concernée pour constituer notre échantillon. Et donc, obtenir un total de 99 élèves comme échantillon d'enquête pour que chaque classe par école ait la même chance d'intervenir dans la récolte des opinions.

Concernant nos questionnaires d'enquête, nos questions étaient de type fermé avec plusieurs réponses, d'où un enquêté pouvait donner plus d'une réponse simultanée.

Tableau n° 2 : Echantillon des élèves enquêtés de première année Commerciale et Gestion

N°	Nom de l'école	Garçons	Filles	Total
1	C.S CAP Grand Lac	3	6	9
2	EDAP ISP/Oicha	7	2	9
3	Institut Mgr Kahonga	4	5	9
4	Institut Kalimba	4	5	9
5	Institut Mabolako	6	3	9
6	Institut Bakaiku	4	5	9
7	Institut d'Oicha	6	3	9
8	Institut Kalema	2	7	9
9	Institut Mbimbi	4	5	9
10	Institut Ngele	5	4	9
11	Lycée Tuendelee	5	4	9
TOTAL		50	49	99

Source : Notre choix raisonné d'après la représentativité du genre dans chaque classe

Ce tableau présente l'échantillon des élèves à qui nous avons soumis un questionnaire d'enquête. Nous avons répertorié 50 garçons et 49 filles, soit un total de 99 âmes. Néanmoins, suite à l'insécurité grandissante du côté Est de la commune rurale d'Oicha causé par l'incursion des ADF, l'Institut Monseigneur Kahongya a connu une déperdition considérable de ses élèves. Cette situation nous a poussé de rencontrer seulement 8 élèves (4 Garçons et 4 Filles) au lieu de 9 à la dite école. D'où avons enquêté réellement 98 élèves au lieu de 99 élèves espérés.

• **Opinions des élèves de la première année Commerciale et Gestion**

Tableau n° 3 : Opinion des élèves par rapport à leur intérêt manifesté et offert par la facilité du cours de documentation commerciale.

N°	Opinions Caractères	Oui			Non			Total
		fo	%	ft	fo	%	ft	
1	Intérêt	95	96,9	(82,5)	3	3,1	(15,5)	98
2	Facilité	70	71,4	(82,5)	28	28,6	(15,5)	98

Source : Nos enquêtes sur le terrain.

Ce tableau montre que nombreux sont des élèves qui affirment s'intéresser au cours de documentation commerciale, soit 95 sur 98 enquêtés, soit 96,9% et le trouvent facile en 71,4%, donc 70 sur 98 enquêtés.

En soumettant les données au test de Khi-carré, nous avons :

$$^2\text{cal} = \sum$$

$$= + +$$

$$= 1,89 + 1,89 + 10,08 + 10,08$$

$$^2\text{cal} = 23,94 \text{ et } ^2\text{tab}0,05 = 3,84 \text{ avec ddl} = 1$$

En considérant les valeurs de $^2\text{cal} > ^2\text{tab}0,05$, ceci nous montre donc que l'intérêt manifesté au cours de documentation commerciale par les élèves à 96,9% quoi que leur procure une facilité du cours à 71,4% ne se comporte pas proportionnellement. D'où existence d'une différence significative entre ces deux caractères. Ce ne sont pas donc tous les élèves qui s'intéressent au cours qui réussissent automatiquement.

Tableau N° 4 : Opinions des élèves par rapport aux documents commerciaux que les enseignants montrent pendant la leçon et la réussite du cours.

N°	Opinions Caractères	Oui			Non			Total
		fo	%	ft	fo	%	ft	
1	Documents montrés aux élèves	73	74,5	(79)	25	25,5	(19)	98
2	Réussite du cours	85	86,5	(79)	13	13,3	(19)	98

Source : Nos enquêtes sur le terrain.

Ce tableau montre que nombreux sont ceux qui affirment que le matériel didactique est présenté aux élèves, 73 élèves sur 98 enquêtés, soit 74,5% et 85 élèves sur 98 enquêtés soit 86,7% disent réussir le cours de la documentation commerciale.

En soumettant les données au test de khi-carré, nous obtenons $^2\text{cal} = 4,7$

Il sied de signaler que la différence entre les opinions des élèves par rapport aux documents commerciaux que les enseignants leur montrent pendant le déroulement de la leçon et à la réussite du cours est significative étant donné que $^2\text{cal} = 4,7$ est supérieur à $^2\text{théorique}$ de 3,84 au seuil d'erreur de 5% et avec degré de liberté 1. Ceci prouve que les enseignants montrent les documents aux élèves pendant la prestation de la leçon. Ce qui conduit les élèves à la réussite.

• **Opinions des enseignants du cours de la documentation commerciale en première année Commerciale et Gestion**

Tableau N°5 : Choix des enseignants des méthodes couramment utilisées dans leurs leçons

N°	Opinions Méthode	fo	%	ft
1	Méthode intuitive ou démonstrative	5	15,1	(6,6)
2	Méthode expérimentale	0	0	(6,6)
3	Méthode d'entraînement	3	9,1	(6,6)
4	Méthode brainstorming	7	21,2	(6,6)
5	Méthode active et participative	18	54,5	(6,6)

Source : Nos enquêtes sur le terrain.

Ce tableau prouve qu'en ce qui concerne l'usage des méthodes, chaque enseignant effectue le choix de la méthode appropriée pour dispenser ce cours car l'enseignant fait tous les moyens de faire participer l'apprenant à sa leçon, raison pour laquelle, la méthode active et participative domine les autres. L'enseignant peut utiliser la méthode de Brainstorming car nous référant du principe de Maria Montessori « les maîtresses sont des directrices, des guides, des facilitatrices des connaissances qui sont innées dans l'enfant ». Mais en soumettant les données au test de khi-carré, nous avons trouvé $^2\text{cal} = 28,66$

Du tableau ci-haut, on remarque qu'il existe une différence significative entre le choix des méthodes utilisées par les enseignants du cours de la documentation commerciale vu que $^2\text{cal} = 28,66$ supérieur à $^2\text{théorique} = 9,48$ au seuil d'erreur de 5% et avec degré de liberté 1. Ceci révèle que la méthode active et participative est la plus utilisée par les enseignants du dit cours.

Tableau n° 6 : Opinions des enseignants par rapport au matériel utilisé

N°	Caractères	Opinions		Oui			Non			Total
		fo	%	ft	Fo	%	ft			
1	Manuel	4	36,3	(4,67)	7	3,7	(6,33)	11		
2	Matériel	6	54,5	(4,67)	5	5,5	(6,33)	11		
3	Laboratoire informatique	4	36,3	(4,67)	7	3,7	(6,33)	11		

Source : Nos enquêtes sur le terrain.

Avec ce tableau un enquêté pourrait répondre à tous les caractères à la fois. En effet, nous observons que les enseignants utilisent des matériels didactiques. Ils les présentent aux élèves pendant le déroulement de la leçon. Sur 11 enseignants enquêtés 6 utilisent le matériel didactique soit 54,5% et 5 autres n'utilisent pas le matériel didactique pendant le déroulement de la leçon soit 45,5%. Les écoles ne possèdent pas des laboratoires informatiques pour permettre aux élèves de bien assimiler la théorie reçue par la pratique. Sur 11 écoles enquêtés 4 possèdent des laboratoires informatiques soit 36,3% et 7 écoles ne possèdent pas des laboratoires informatiques soit 63,7%. En ce qui concerne les manuels, nombreuses écoles ne possèdent pas les manuels appropriés. Sur 11 écoles enquêtées 4 possèdent les manuels soit 36,3% et 7 écoles ne possèdent pas les manuels soit 63,7%.

En soumettant les données au test de khi-carré correction de Yates.

$$\begin{aligned} \chi^2_{\text{yates}} &= \sum \\ &= + + + + + \\ &= 0,0062 + 0,15 + 0,0062 + 0,0046 + 0,11 + 0,0046 = 0,28 \\ \chi^2_{\text{Yates}} &= 0,28 \end{aligned}$$

Au regard de ce tableau, il n'existe pas d'écart significatif entre les opinions des enseignants par rapport aux manuels, matériel didactique et laboratoires informatiques, vue que χ^2_{yates} calculé = 0,28 étant inférieur à $\chi^2_{\text{théorique}}$ 5,99 à un intervalle de confiance de 95% et avec degré de liberté 1.

Tableau n° 7 : Opinions des enseignants par rapport à la formation, à la possession du programme et à l'achèvement du programme

N°	Caractères	Opinions		Oui			Non			Total
		fo	%	ft	Fo	%	ft			
1	Formation	8	72,7	(6)	3	27,3	(5)	11		
2	Programme	8	72,7	(6)	3	27,3	(5)	11		
3	Achèvement du programme	2	18,2	(6)	9	81,8	(5)	11		

Source : Nos enquêtes sur le terrain.

Nous constatons que les enseignants participent à la formation en 72,7% et 3 enseignants n'ont jamais eu l'occasion d'y participer soit 27,3%, aussi les écoles possèdent le programme et les enseignants l'exploitent. Mais aussi, sur 11 écoles enquêtées 8 écoles possèdent le programme soit 72,7% et 3 écoles n'ont pas de programme soit 27,3%.

Quant à l'achèvement du programme, sur 11 enseignants enquêtés 2 achèvent régulièrement le programme soit 18,2% et 9 enseignants enquêtés ne l'achèvent pas, soit 81,8%.

En soumettant les données au test de Khi-carré nous obtenons $\chi^2_{\text{cal}} = 8,81$

Il se fait observer que tout en étant formés et ayant le programme d'enseignement du cours de documentation commerciale, les enseignants n'achèvent pas la matière prévue vue que $\chi^2_{\text{cal}} = 8,81 > \chi^2_{\text{th}} 5,99$ au seuil d'erreur de 5% et avec degré de liberté 1.

VI. Interprétation et discussion des résultats

Cette interprétation est effectuée en deux niveaux à savoir : les opinions des élèves et celles des enseignants :

• Par rapport aux opinions des élèves

Sur base du tableau n° 3, nous avons constaté qu'il existe une différence significative entre l'intéressement et la facilité de réussite du cours de documentation commerciale. Partant de l'analyse avec l'outil Khi-carré il se révèle que χ^2_{cal} est supérieur au $\chi^2_{\text{th}}(23,94) > (3,84)$. Comme conclusion nous rejetons l'hypothèse nulle, nous acceptons l'hypothèse alternative. Donc, les élèves n'ont pas le même avis sur le désintéressement et la difficulté du cours de documentation commerciale. Le même tableau prouve que 96,9% d'élèves s'intéressent à ce cours et le trouvent facile à l'ordre de 71,4%. D'où infirmation de notre première hypothèse qui consistait à savoir si les élèves de la première année commerciale et gestion serait désintéressés au cours de documentation commerciale et trouvent difficile ce cours.

A partir du tableau n° 4, nous avons constaté que le Khi-carré calculé est supérieur au Khi-carré théorique (4,7 > 3,84). Comme conclusion, nous rejetons l'hypothèse nulle et nous acceptons l'hypothèse alternative. Les

élèves n'ont pas la même opinion sur l'inutilisation de matériel que les enseignants leur montrent pendant la prestation de la leçon, ceux qui facilitent la réussite des élèves à ce cours.

- **Par rapport aux opinions des enseignants**

Sur base du tableau n° 5, l'analyse avec l'outil Khi-carré nous avons constaté que Khi-carré calculé étant supérieur à Khi-carré théorique ($28,66 > 9,48$). Comme conclusion nous rejetons l'hypothèse nulle et acceptons l'hypothèse alternative. La méthode active et participative est la plus utilisée par les enseignants du dit cours.

Au moyen du tableau n° 6, nous avons constaté que χ^2 Yates calculé est inférieur à χ^2 théorique ($0,28 < 5,99$), comme conclusion nous acceptons l'hypothèse nulle et rejetons l'hypothèse alternative. Donc, les enseignants ont la même opinion sur la non utilisation des manuels, de matériel, des laboratoires informatiques. Le constat est que les enseignants possèdent les matériels didactiques adéquats. Ceci affirme en partie notre deuxième hypothèse stipulant qu'il semblerait que les enseignants sont dépourvus des manuels, des laboratoires informatiques, néanmoins, ils utiliseraient les matériels adéquats. Pendant les leçons pratiques, les élèves devraient constituer le matériel didactique pour ceux qui concernent les documents comptables et les enseignants leur montreront comment compléter ces documents et comment passer les écritures comptables. En plus, le constat devient alarmant par le fait que moins nombreuses sont les écoles possédant des laboratoires informatiques soit 36,3% seulement et la même proportion pour la possession des manuels scolaires adaptés au programme national en vigueur. D'où affirmation d'une partie de notre deuxième hypothèse susmentionnée.

Dans le tableau n° 7, partant de l'analyse avec l'outil Khi-carré calculé, il se révèle une différence significative étant donné que χ^2_{cal} étant supérieur à χ^2_{th} ($8,81 > 5,99$). Comme conclusion, nous rejetons l'hypothèse nulle et nous acceptons l'hypothèse alternative. Donc, les enseignants n'ont pas les mêmes opinions sur la non formation sur l'approche par compétence, la non possession du programme. Ce même tableau démontre que les enseignants participent à la formation en 72,7% ; les écoles possèdent le programme national en concurrence également de 72,7%. Néanmoins, tous les enseignants n'achèvent pas le programme national, soit 81,8% contre 18,2% seulement qui l'achèvent. Situation conséquente de non possession des manuels scolaires adaptés au programme en vigueur. D'où notre troisième hypothèse est nuancée.

- **Suggestions méthodologiques**

La méthode est une marche rationnelle de l'esprit pour arriver à la connaissance ou à la démonstration de la vérité, ensemble des processus, des moyens pour arriver à un résultat.

L'enseignement du cours de documentation commerciale exige l'usage de la méthode active et participative. C'est une méthode par laquelle l'enfant participe aux travaux supervisés par l'enseignant, ce dernier doit donc créer une motivation poussant les élèves à s'auto-former.

Cette méthode est subdivisée à sous méthodes telles que:

- **Travail en groupe**

C'est une méthode qui consiste à former le sous-groupe, par laquelle l'enseignant doit préciser le but de la discussion, placer les apprenants de sorte qu'ils se voient tous, donner un rôle actif à chaque membre du groupe.

- **Brainstorming**

C'est une méthode par laquelle l'enseignant désigne un secrétaire du groupe, énonce la question ou la problématique et sollicite les idées des apprenants, s'assure que chaque apprenant participe à ses activités, les idées sont énoncées sans être discutées et afin l'enseignant procède à une formulation complète des idées après avoir exploité celles des apprenants.

- **Saynète**

Cette méthode consiste à faire travailler les apprenants par des sous-groupes en distribuant les rôles de chaque groupe sans oublier le metteur en scène. Laisser à d'autres apprenants l'occasion d'agir ou de réagir.

- **Jeu de rôle**

Décrire la situation et s'assurer qu'elle a un lien avec les vécus des apprenants, choisir les acteurs, donner les instructions aux acteurs, commencer le jeu de rôle.

- **Présentation et démonstration**

Planifier les activités d'apprentissage en faisant le choix des supports par rapport aux objectifs définis, dispenser la matière au moyen de support matériel, préparer de poste de travail, conduire la démonstration en liant les connaissances antérieures des apprenants à l'expérience du moment en interactivité en utilisant diverses techniques (médiats par exemple).

Toutes ces méthodes doivent passer par la phase de contrôle d'assimilation. Cette dernière est un contrôle qui est fait sur la leçon déjà enseignée tandis que le contrôle d'application se réalise à la fin de la leçon encours.

En République Démocratique du Congo, l'enseignement national a pour finalité la formation harmonieuse de l'homme congolais, citoyen responsable, utile à lui-même et à la société, capable de promouvoir le développement du pays et la culture nationale.

- **Suggestions adressées à l'Etat**
- Assurer la bonne prise en charge de l'enseignant afin d'accroître sa motivation au travail,
- Outiller les écoles en manuels scolaires de documentation commerciale adaptés au curriculum des humanités techniques, option commerciale et gestion.
- **Suggestions adressées aux chefs d'Établissements**
- Equiper l'école à manuels scolaires adéquats de documentation commerciale,
- Doter l'école d'un laboratoire informatique afin de faciliter le traitement de différents documents vus en documentation commerciale par l'outil informatique,
- Intensifier les visites des classes en vue d'éveiller la conscience professionnelle des enseignants.

VII. Conclusion

Cette étude a porté sur l'enseignement de la documentation commerciale en première année des Humanités Techniques, option commerciale et gestion dans la commune rurale d'Oicha.

Après traitement des données et discussion des résultats, nous avons constaté ce qui suit :

Le tableau n° 3 prouve que 96,9% d'élèves s'intéressent à ce cours et le trouvent facile à l'ordre de 71,4%. D'où infirmation de notre première hypothèse qui consistait à savoir si les élèves de la première année commerciale et gestion seraient désintéressés au cours de documentation commerciale et trouveraient difficile ce cours. Sur base du tableau n° 6, le constat est que les enseignants possèdent les matériels didactiques adéquats. Ceci affirme en partie notre deuxième hypothèse stipulant qu'il semblerait que les enseignants sont dépourvus des manuels, des laboratoires informatiques, néanmoins, ils utiliseraient les matériels didactiques adéquats. Malgré cela, moins nombreuses sont les écoles possédant de laboratoire informatique soit 36,3% seulement et la même proportion pour la possession des manuels scolaires adaptés au programme national en vigueur. D'où affirmation d'une partie de notre deuxième hypothèse susmentionnée. Le tableau n° 7 démontre que les enseignants participent à la formation en 72,7% ; les écoles possèdent le programme national en concurrence également de 72,7%. Néanmoins, tous les enseignants n'achèvent pas le programme national, soit 81,8% contre 18,2% seulement qui l'achèvent. Situation conséquente de non possession des manuels scolaires conforme au programme en vigueur. D'où notre troisième hypothèse est nuancée stipulant que le cours de documentation commerciale serait impacté négativement par la non formation des enseignants par rapport à l'approche par compétence, le manque de programme national et le non achèvement de ce dernier.

Nous ne prétendons pas avoir épuisé toutes les matières, les analyses à cette problématique, ainsi nous souhaitons que d'autres études soient menées ultérieurement en vue de compléter cette œuvre. Quelqu'un d'autre peut analyser par exemple la corrélation entre le cours de documentation commerciale et celui de comptabilité générale, car la première discipline constitue un prérequis à la seconde.

Bibliographie

- [1]. BERBAUM, *l'action pédagogique d'enseignement du cycle d'orientation*, Paris, éd. Nathan, 1971, 189p.
- [2]. Dictionnaire Universel, Paris, éd. Spéciale Hachette, 2008, 1551p.
- [3]. Direction des programmes scolaires et matériels didactiques : *Curriculum National des humanités techniques commerciales, option commerciale et gestion*, Kinshasa, 2014, 159p.
- [4]. ENCYCLOPÉDIE UNIVERSELLE, Paris SA, éd. encyclopædia universalis, 1995, 1105p.
- [5]. <http://www.google.f.économie.gestion.ocm>, consulté le 15/10/2020 à 15h47.
- [6]. <http://www.google.fr>. *Enseignement au monde*, consulté le 18/10/2018 à 13h00.
- [7]. IBEKI LEONARD GEGET, *Didactique Générale et Pratique Professionnelle*, Kinshasa, éd. de pointe, 2005, 245p.
- [8]. IBEKI LEONARD GEGET, *Notions générales de la Pédagogie*, Kinshasa, éd. de pointe, 2007, 247p.
- [9]. INSPECTION GENERALE, *module de formation, Approche Par Compétence-situation de classe*, Kinshasa, Sernafor Technique et Professionnel, novembre 2017, 67p.
- [10]. MALUNDAMA LUBEFIKO, *Préparer et évaluer une leçon*, Paris, rue de l'école polytechnique, éd. Harmattan, 2005, 219p.
- [11]. MAZEROLLE F., *statistique descriptive*, Paris, éd. Mont Chrétien, 2006, 173p.
- [12]. N'DOMNDA OMBEL C., *Programme National de Français, Enseignement secondaire*, Kinshasa, EPSP, 2005, 71p.
- [13]. PALUKU KASAVULI et AL., *Programme détaillé des branches spécifiques en option commerciale et administrative*, Goma, inédit, 2006, 8p.
- [14]. République Démocratique du Congo, loi-cadre n° 14/004 du 11 février 2014 de l'enseignement national, Kinshasa, 44p.

Par Paluku Mulyandanda Sylvestre, et. al. "Problématique de l'enseignement de la documentation commerciale en première année des humanités techniques, option commerciale et gestion en commune rurale d'Oicha/RD.Congo." *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 23(06), 2021, pp. 01-09.