

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

CODE ARES 140

Date dépôt

Date validation 05/06/2018

MASTER : INGÉNIEUR COMMERCIAL

FINALITÉ	N.A.	NIVEAU (du Cadre des Certifications)	7
SECTEUR	1° Sciences humaines et sociales	DOMAINE D'ÉTUDES	9° Sciences économiques et de gestion
TYPE	LONG	CYCLE	DEUXIÈME
LANGUE majoritaire	FRANÇAIS	CRÉDITS	120

A. SPÉCIFICITÉ DE LA FORME D'ENSEIGNEMENT

Les Hautes Écoles de la Fédération Wallonie-Bruxelles dispensent un enseignement supérieur poursuivant une **finalité professionnalisante de haute qualification**, associant étroitement apprentissages pratiques et conceptualisation théorique. Les formations proposées s'effectuent au niveau du bachelier et du master (Décret « Paysage », Chap. II, Art. 4, § 1 et 3) ; elles visent le développement de compétences disciplinaires et transversales correspondant aux niveaux 6 (type court) et 7 (type long) du cadre francophone des certifications de l'enseignement supérieur. Dans la lignée du bachelier de transition, le master professionnalisant offre l'opportunité aux étudiants d'approfondir leur formation et de se spécialiser dans leur domaine.

Les **stages** en milieu professionnel constituent une dimension centrale de la formation dispensée par les Hautes Écoles. Ils permettent le développement progressif et intégrateur des compétences requises par l'exercice du métier, tout en autorisant une réflexion sur la pratique professionnelle. La réalisation du travail de fin d'études (TFE) ou du mémoire, qui trouvent dans les stages des terrains de choix, constitue l'aboutissement d'un parcours de formation valorisant pratique professionnelle et recherche s'y appliquant.

En phase avec la société et inspirées par ses enjeux actuels, les Hautes Écoles constituent des lieux privilégiés d'innovation et de création de savoirs. Elles remplissent cette mission de concert avec les communautés de référence, professionnelles et scientifiques, à partir d'un ancrage régional et dans une visée internationale. Les enseignants des Hautes Écoles, femmes et hommes de terrain aux profils variés, sont ainsi engagés dans des recherches-actions et des recherches appliquées qui constituent, avec l'accompagnement des apprentissages, le cœur de leur métier. Ces recherches nourrissent les formations dispensées et permettent l'émergence de nouveaux espaces de réflexion, de mutualisation de savoirs et d'action.

Sur le plan pédagogique, les Hautes Écoles forment des **praticiens réflexifs**, des professionnels capables d'agir dans des contextes en constante mutation et d'apporter à des problèmes complexes des réponses appropriées, créatives et innovantes. Pour assurer leurs formations, les Hautes Écoles déploient un **accompagnement de proximité** (groupes-classes, apprentissage par les pairs, tutorat, mentorat). Pour ce faire, elles recourent à une pédagogie centrée sur l'étudiant, qui prend pleinement la mesure des changements de paradigmes éducatifs, épistémologiques et socio-économiques de la société postmoderne, en privilégiant l'induction, le dialogue des savoirs de divers types (scientifiques, expérientiels, techniques), la discussion critique, la contextualisation des objets de savoir.

Les Hautes Écoles de la Fédération Wallonie-Bruxelles, mobilisées chacune autour de leur projet pédagogique, social et culturel qui caractérise leur identité propre, assurent enfin une mission éducative essentielle : former non seulement des professionnels innovants, créateurs, capables de faire face à la complexité et à la spécificité de leur environnement, mais aussi des **citoyens engagés et responsables**, soucieux de la collectivité et de son bien-être. C'est pourquoi les Hautes Écoles valorisent, outre le développement de compétences professionnelles, l'acquisition de **compétences transversales**, de nature organisationnelle, relationnelle, communicationnelle et réflexive.

B. SPÉCIFICITÉ DE LA FORMATION

La formation débouchant sur le titre de Master en ingénieur commercial est organisée dans le cadre du **Décret du 31 mars 2004** de la Communauté française, définissant l'enseignant supérieur, favorisant son intégration dans l'espace européen de l'enseignement supérieur et refinançant les universités. Il y est précisé que les **objectifs généraux** de ce type d'enseignement sont : « préparer les étudiants à être des citoyens actifs dans une société démocratique, préparer les étudiants à leur future carrière et permettre leur épanouissement personnel, créer et maintenir une large base et un haut niveau de connaissances, stimuler la recherche et l'innovation ».

Le Master en ingénieur commercial organisé par l'enseignement supérieur de type long, correspond au **niveau 7 du Cadre européen de certification**. Le titulaire de ce diplôme dispose d'une formation générale en management avec une attention particulière aux environnements techniques et technologiques. Il est capable d'exploiter ses connaissances dans le cadre de situations professionnelles diverses et complexes, notamment pour résoudre des problèmes en matière de recherche et/ou d'innovation et développer de nouveaux savoirs dans différents domaines.

Les managers exercent leurs activités dans tous les domaines de la gestion, à tous les niveaux de l'organisation et dans tous les secteurs d'activité. Il n'est dès lors pas possible de définir un seul **profil professionnel** qui serait une référence correcte pour tous les titulaires d'un Master « Ingénieur commercial ». Le métier de référence utilisé ici est celui de « manager ».

Le titulaire d'un Master ingénieur commercial dispose de savoirs généraux et disciplinaires hautement spécialisés qui lui permettent d'occuper une fonction à responsabilités centrée sur le management en général ou dans un domaine particulier de la gestion. En tant qu'ingénieur il a été préparé à travailler dans des entreprises plus fortement centrées sur la technologie et à occuper des fonctions exigeant plus de méthodes quantitatives.

Il s'intègre facilement et efficacement dans tout type d'organisation, qu'il s'agisse :

- d'organisations de petite, moyenne ou grande taille ;
- de structures nationales ou internationales, publiques ou privées ;
- de structures avec ou sans but lucratif, du secteur marchand ou non marchand;
- dans différents secteurs d'activités : secteur **commercial**, industriel, **financier**, social ou culturel.

Il peut avoir un statut de salarié employé ou cadre ou devenir travailleur indépendant.

Il exerce avec discernement les actes de gestion, tant stratégique qu'opérationnelle, indispensables à l'atteinte des objectifs visés par ladite organisation.

Il occupe généralement des postes d'encadrement et contribue à la gestion optimale des moyens dont dispose l'organisation.

Il réalise, de manière responsable et autonome, seul ou en collaboration avec l'équipe qu'il anime et, le cas échéant, dans un contexte multilingue, les activités et tâches suivantes :

1. organiser
2. planifier
3. diriger
4. contrôler
5. communiquer
6. rechercher, innover et entreprendre.

Ces activités peuvent concerner tous les domaines de la gestion. Leur importance relative et la place qu'elles occuperont dans l'activité quotidienne du manager évolueront en fonction de l'expérience acquise et de l'ancienneté dans la fonction.

C. COMPÉTENCES VISÉES PAR LA FORMATION

1/ Mobiliser les savoir-faire propres à l'ingénieur commercial

Le titulaire d'un Master **ingénieur commercial** est capable de réaliser de nombreuses tâches liées au management en général ou à des domaines de gestion particuliers :

- Utiliser les savoirs acquis, si nécessaire dans une approche pluridisciplinaire
- Choisir, justifier, appliquer et adapter les méthodes adéquates pour résoudre des questions relatives à l'ingénierie financière, technologique et/ou environnementale
- Planifier et concevoir des processus.

2/ Organiser et gérer

- Créer et gérer son système d'informations personnelles et archiver des données pertinentes et actualisées
- Etablir des priorités d'organisation personnelle
- Définir ses propres critères d'efficience et d'efficacité
- Anticiper des situations, définir et implémenter une stratégie
- Organiser le travail de son équipe, définir les priorités et mettre en place les moyens de contrôle
- Veiller à une bonne affectation et une bonne gestion des moyens.

3/ Se documenter et analyser de manière critique

- Mesurer la complexité, synthétiser et exploiter les savoirs collectés avec la rigueur scientifique requise
- Recueillir, analyser, confronter et interpréter des données pertinentes pour résoudre des problématiques liées à des situations nouvelles ou inconnues dans des contextes élargis ou pluridisciplinaires
- Emettre un jugement critique, en tenant compte des normes sociales, éthiques et déontologiques
- Comprendre l'environnement technologique de l'entreprise et anticiper ses évolutions.

4/ Communiquer

- Structurer sa pensée, s'exprimer clairement par écrit et oralement en utilisant un vocabulaire précis et adapté et être capable d'argumenter son propos
- Communiquer et argumenter oralement et par écrit dans plusieurs langues
- Communiquer sur des sujets complexes, par écrit et oralement, dans des environnements diversifiés et/ou multiculturels
- Ecouter, interagir, expliquer et négocier dans des environnements diversifiés et/ou multiculturels
- Définir une stratégie et mettre en œuvre des outils d'une communication motivante
- En interne, collaborer avec les développeurs de nouveaux produits et/ou de nouveaux services pour maintenir ou améliorer la compétitivité de l'entreprise grâce au développement des nouvelles technologies
- En externe, collaborer avec la force de vente pour défendre et promouvoir les technologies des produits et des services de l'entreprise sur les marchés.

5/ S'intégrer au milieu professionnel et s'adapter à son évolution

- Comprendre son environnement pour être conscient du rôle à tenir et agir de manière efficace et efficiente – en ce compris, et en particulier, l'environnement technologique
- Témoigner d'une ouverture d'esprit et s'adapter de manière réfléchie à un environnement changeant
- Utiliser les outils et stratégies d'apprentissage adéquats pour se développer et se perfectionner de façon autonome.
- Partager et transmettre ses connaissances techniques et technologiques
- Développer et construire un projet de formation tout au long de la vie
- Développer son leadership.