

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

CODE ARES 139

Date dépôt

Date validation 05/06/2018

BACHELIER : INGÉNIEUR COMMERCIAL

FINALITÉ	N.A.	NIVEAU (du Cadre des Certifications)	6
SECTEUR	1. Sciences humaines et sociales	DOMAINE D'ÉTUDES	9. Sciences économiques et de gestion
TYPE	LONG	CYCLE	PREMIER
LANGUE (majoritaire)	FRANÇAIS	CRÉDITS	180

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 de bachelier en ingénieur commercial est un programme de **bachelier de transition non professionnalisant**.

Elle correspond au **niveau 6** du Cadre Européen de Certification et sanctionne un degré de maîtrise intermédiaire de compétences terminales positionnées au niveau 7.

Elle a pour mission de préparer les étudiants à être des citoyens actifs et responsables et de les préparer à la carrière professionnelle qui s'ouvrira à eux après leur formation de Master, de permettre leur épanouissement personnel, créer et maintenir une large base et un haut niveau de connaissances, stimuler la recherche et l'innovation.

Ce premier cycle a pour but de permettre à l'étudiant d'acquérir les savoirs disciplinaires de base en gestion mais aussi en sciences et techniques, d'appliquer certaines méthodes de gestion et plus particulièrement les méthodes quantitatives. L'étudiant y est sensibilisé à la complexité et à l'importance d'avoir un esprit critique.

Ce programme est aussi orienté vers l'étude et l'application des méthodes quantitatives de gestion et des sciences et technologies.

Profil professionnel

Doté d'une formation polyvalente en gestion orientée plus spécifiquement vers les méthodes quantitatives, les sciences et techniques, le Bachelier ingénieur commercial se destine, après avoir poursuivi sa formation par un Master, à exercer des fonctions à responsabilités soit centrées sur le management en général soit orientées vers un domaine particulier de la gestion. En tant qu'ingénieur il est préparé à travailler dans des entreprises plus fortement centrées sur la technologie et à occuper des fonctions exigeant un esprit plus quantitatif et analytique.

Au terme de sa formation complète, il pourra s'intégrer dans tout type d'organisations, petites, moyennes ou grandes, nationales ou internationales, publiques ou privées, du secteur marchand ou non-marchand, dans les secteurs commercial, financier, industriel, social ou culturel.

Le bachelier ingénieur commercial a acquis les savoirs disciplinaires relatifs à la gestion et aux sciences et est capable d'utiliser les méthodes et outils de gestion adéquats pour réaliser un projet dans un contexte donné et pluridisciplinaire. Il a conscience de l'existence de plusieurs systèmes de valeurs et de leur impact sur la gestion des organisations.

Le Bachelier ingénieur commercial comprend l'importance de continuer à se former.

Il est capable de communiquer oralement et par écrit dans au moins deux langues.

C. COMPÉTENCES VISÉES PAR LA FORMATION

1 S'organiser, structurer, planifier, coordonner.

- Démontrer sa capacité à travailler en autonomie seul ou en équipe
- Mener une analyse réflexive afin de s'auto-évaluer
- Etablir des priorités, gérer son temps et respecter les délais
- Développer sa capacité d'apprentissage pour poursuivre sa formation en 2^{ème} cycle
- Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente

2 Communiquer oralement et par écrit dans au moins deux langues, selon les standards de communication spécifiques au contexte.

- Collaborer dans la recherche de solutions à l'amiable
- Négocier
- Présenter et argumenter sa pensée dans le respect de l'autre

3 Rechercher l'information pertinente de nature économique, technique et industrielle et appliquer la méthode de recherche scientifique.

- Collecter, sérier, hiérarchiser, synthétiser données ou documents
- Interpréter et faire preuve d'esprit critique
- Actualiser les informations
- Implémenter un système d'information

4 Exploiter les savoirs disciplinaires généraux en gestion, en économie, en droit, en sciences humaines, en méthodes quantitatives et informatique, en sciences et techniques.

- Restituer ces savoirs disciplinaires
- Les différencier
- Les combiner
- Les mobiliser
- **Mener un raisonnement analytique s'appuyant en particulier sur les méthodes quantitatives de gestion**

5 Utiliser les méthodes et outils managériaux appropriés dans un contexte donné.

- Attester de la compréhension des modes de gestion des organisations **y compris les organisations industrielles** et poser un diagnostic
- Identifier les outils adéquats et les mettre en œuvre
- Sélectionner des indicateurs d'évaluation dans un but de bonne gestion
- Respecter l'éthique et la déontologie