

Next Level : comment rendre ta prestation SAP irrésistible

Le marché SAP change vite. 🙌 Avec la montée de S/4HANA, l'arrivée de nouveaux modules (EWM, IBP, GTS, BTP...) et l'explosion du nombre de freelances, la concurrence est de plus en plus forte.

Un constat : au bout de 5 ans d'expérience, beaucoup de consultants SAP savent paramétrer... mais restent **interchangeables**. Résultat : ils plafonnent, stagnent dans les mêmes missions, avec les mêmes TJM.

Alors comment sortir de la masse et rendre ta prestation **irrésistible** aux yeux des clients ? Voici un parcours en 4 étapes.

● Étape 0 — La situation de départ

Tu as 5 ans d'expérience. Tu maîtrises ton module, tu connais bien le paramétrage. Mais comme beaucoup d'autres consultants SAP, tu ressembles encore à un profil "standard".

👉 Le risque : rester coincé dans des missions d'exécution, sans jamais te différencier.



🏆 Étape 1 — Renforcer ton expertise

La première étape pour monter en gamme, c'est de devenir **plus rare**.

Veille technologique

Mets en place des **routines de veille technologique** (S/4HANA, nouveautés, releases).

Formation continue

Investis dans la **formation continue** : certifications, labs, workshops.

Spécialisation

Choisis une **spécialisation claire** où tu peux devenir un expert identifié : • un module de niche (EWM, GTS, IBP, BTP), • un domaine précis (pricing complexe, closing FI/CO, intégration TM/EWM).

👉 Tu passes du consultant "exécutant" au consultant **expert et différencié**.



Étape 2 — Développer ton réseau

Ton expertise doit être **visible**. Et pour ça, ton réseau est ton accélérateur.



Consultants SAP

Entretiens des relations avec d'autres **consultants SAP** → échanges, cooptations.



Commerciaux

Renforce les interactions avec les **commerciaux (brokers, ESN)** → ils décident qui est présenté en mission.



Clients finaux

Crée des liens solides avec les **clients finaux** → ce sont tes meilleurs sponsors.

👉 Plus ton réseau est actif, plus tu es perçu comme **crédible et incontournable**.

🏆 Étape 3 — Vendre des résultats (même au TJM)

Tu continues à facturer au jour, mais tu changes ton approche. 🙌 Le client n'achète plus tes "jours travaillés", il achète tes **résultats**.

Parle bénéfices concrets

: "sécuriser vos flux inbound" plutôt que "paramétrage EWM".

Fournis toujours un livrable (rapport, blueprint, support de formation).

Structure ton travail en mini-sprints : chaque bloc = un résultat livré.

Mets en avant tes réalisations auprès de ton réseau.



🙌 Même payé au TJM, tu deviens un **consultant premium**, car tu livres des résultats visibles et exploitables.

Étape 4 — Passer au forfait : ton offre unique

Le dernier niveau, c'est de proposer des **forfaits courts et ciblés**. Le client n'achète plus ton temps, mais un **pack de résultats avec un prix fixe**.

Diagnostic SAP (5 j)

→ rapport + recommandations.

Cadrage (10 j)

→ blueprint validé.

Audit FI/CO (1 semaine)

→ plan d'action pour sécuriser la clôture.

Formation (3 j)

→ support + transfert de compétences.

👉 Ces forfaits sont **incomparables** à un TJM : tu ne joues plus dans la même cour.

Et pour maximiser l'impact :

- Montre ton expertise sur **LinkedIn**,
- Publie tes réussites (anonymisées),
- Partage des témoignages clients,
- Diffuse ton savoir via du contenu pédagogique.

👉 Tu deviens un **consultant visible et incontournable**.

Conclusion

Ton parcours vers une prestation irrésistible suit 4 étapes :

0. Situation initiale

Consultant standard, 5 ans d'expérience, paramétrage basique.

1. Renforcer ton expertise

Veille, formation, spécialisation.

2. Développer ton réseau

Consultants, commerciaux, clients finaux.

3. Vendre des résultats

Avec livrables (même au TJM).

4. Proposer des forfaits

Uniques et visibles (offre incomparable).

👉 C'est comme ça que tu passes d'un consultant **interchangeable** à un consultant **premium**, reconnu et recherché par tes clients.