



LES NICHEs SAP EN 2025

les erreurs à éviter





**Pendant longtemps,
être « consultant SAP » suffisait à
trouver des missions.**

Le marché était moins exigeant, et la polyvalence pouvait être perçue comme une force. Mais ce temps est révolu.



Les entreprises veulent des experts, pas des généralistes

Aujourd'hui, les entreprises ne recherchent plus des profils « touche-à-tout ».

Elles veulent des experts capables d'apporter une valeur claire, visible et mesurable sur des enjeux précis.

C'est là que **la spécialisation devient incontournable.**



Les niches SAP les plus porteuses en 2025

Le marché SAP reste en pleine mutation.

Avec la bascule massive vers S/4HANA et la montée en puissance des enjeux data, supply chain et UX, **certaines niches concentrent déjà la demande.**

1. La migration vers S/4HANA

Des milliers d'entreprises doivent migrer de ECC6 vers S/4. La conséquence ? Une pénurie de consultants capables de sécuriser la transition. Les profils recherchés sont :

- **Techniques** : expertise en conversion système, Data Conversion (LTMC, BTP, Bluefield, etc.).
- **Fonctionnels** : capacité à gérer le "Clean Core" et accompagner le redesign des processus.

En 2025, un consultant formé à la méthodologie **SAP Activate** et ayant déjà vécu une migration est certain d'être sollicité.

2. L'UX et Fiori

Les directions métiers exigent des interfaces **modernes, accessibles, intuitives**. Les profils capables de :

- Déployer et personnaliser des apps Fiori,
- Gérer les rôles et la sécurité en lien avec Fiori Launchpad, sont devenus stratégiques.

Dans les appels d'offres, "**Fiori ready**" est déjà une ligne incontournable.

3. La Data et l'Analytics

SAP est une machine à générer de la donnée, mais les entreprises veulent **piloter en temps réel**.

Les compétences recherchées :

- **BW/4HANA** et **SAC (SAP Analytics Cloud)** pour transformer la donnée en décisions,
- **Data intelligence sur BTP** pour intégrer IA et machine learning.

En 2025, un consultant qui sait configurer **des dashboards SAC** parlants pour un CFO vaut de l'or.

4. La Supply Chain & EWM

Après la crise sanitaire, la résilience de la supply chain reste une priorité.

SAP a investi massivement dans **EWM (Extended Warehouse Management)** et **TM (Transport Management)**.

Les niches les plus demandées :

- **EWM intégré à S/4HANA,**
- **Production integration avec EWM,**
- **Optimisation du picking et du labour management.**

Une opportunité en or

👉 Beaucoup d'entreprises manquent de profils EWM confirmés.

C'est un terrain idéal pour se spécialiser et devenir incontournable.



 Logi



Les erreurs à éviter absolument

Mais attention, se spécialiser ne veut pas dire se lancer tête baissée dans n'importe quelle direction.

Beaucoup de consultants commettent ces erreurs :



Erreur #1 : Attendre trop longtemps

Attendre trop longtemps pour se positionner La tentation est grande de se dire « je verrai plus tard ».

Mais **plus tu attends, plus tu perds du terrain** sur ceux qui construisent déjà leur crédibilité dans une niche.



Erreur #2 : Suivre les modes sans cohérence

Choisir une niche « à la mode » sans lien avec ton parcours Il est important de rester cohérent.

Si tu as 5 ans d'expérience en Finance, vouloir basculer brutalement sur la Supply Chain peut rendre ton discours moins crédible.

La bonne stratégie est souvent de partir de ton socle actuel, puis d'élargir ou de renforcer progressivement.



P
O
R
T
A
G
E

Erreur #3 : Vouloir tout maîtriser avant de commencer

Croire qu'il faut tout maîtriser avant de se lancer Beaucoup attendent d'avoir « **tout vu** » pour oser franchir le cap.

Mais dans un marché en mouvement, c'est impossible.

Ce qui compte, ce n'est pas de tout savoir, mais de savoir exprimer clairement ta valeur et ta zone d'expertise.



La bonne approche pour 2025

Se spécialiser ne signifie pas t'enfermer.

Cela veut dire être identifiable et reconnu sur un domaine précis, tout en restant capable d'évoluer avec le marché.

**Et c'est exactement ce que permet
le portage salarial.**



Tu gardes la sécurité du statut salarié, tout en ayant la liberté de te positionner, de tester une niche, d'affiner ton offre et de développer ton réseau.

Tu n'avances pas seul, tu es accompagné, et tu construis ton indépendance étape par étape.



En 2025, la plus grande erreur n'est pas de choisir la mauvaise niche

La plus grande erreur, c'est de ne pas en choisir du tout, et de rester invisible dans un marché qui valorise l'expertise.

Et toi, as-tu déjà identifié la niche SAP sur laquelle tu veux miser pour 2025 ?

az portage



Je suis Drif, spécialiste du portage salarial.

À la tête d'AZ PORTAGE depuis 10 ans.

J'accompagne les consultants SAP qui veulent franchir le pas de l'indépendance, en leur offrant le meilleur des deux mondes : la sécurité d'un salarié et la liberté d'un freelance.

Pour plus de contenu autour du **portage salarial** et de **la transition vers l'indépendance**, **abonne-toi** à mon profil.

