

9

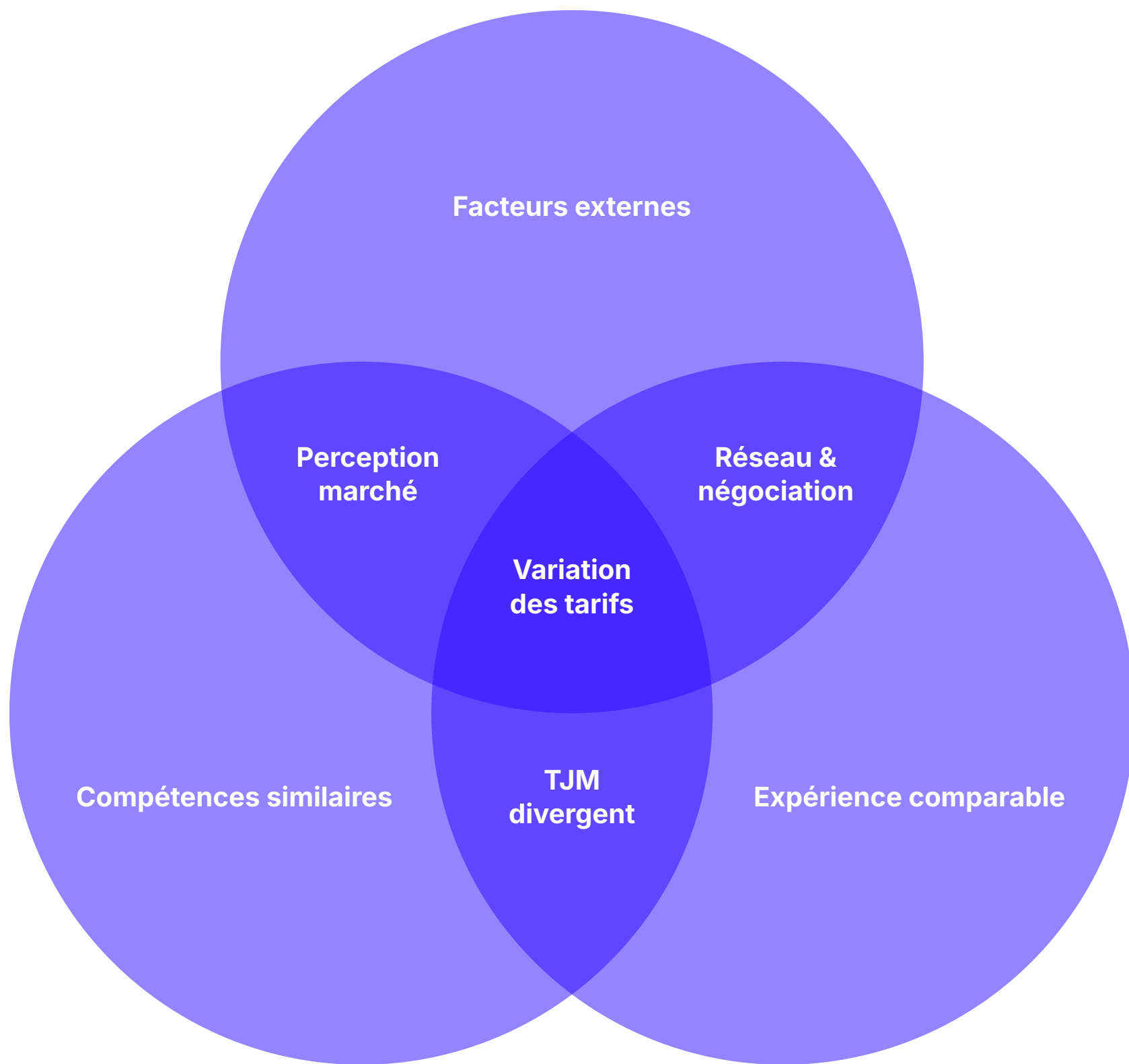
Leviers

concrets pour faire
grimper ton

TJM



Même avec des compétences identiques et une expérience similaire, les TJM peuvent totalement diverger.



Ce n'est pas uniquement une question d'expertise technique, mais d'une combinaison de facteurs stratégiques.

9 clés stratégiques

Pour optimiser votre TJM et maximiser vos revenus en tant que freelance SAP.

Spécialisation et Flexibilité : Les Premiers Leviers

1. Spécialise-toi sur des compétences recherchées

Les profils maîtrisant des modules pointus comme EWM, migration S/4HANA ou intégration cloud sont rares et demandés. Ils peuvent justifier des TJM bien au-delà de la moyenne.

2. Accepte davantage de flexibilité

Accepter les déplacements, les interventions urgentes ou les horaires atypiques te permet de facturer un **premium flexibilité** (jusqu'à 20–30 % plus élevé en pratique).

Missions à Haute Valeur Ajoutée



3. Privilégie les missions d'expertise

Les missions courtes à haute valeur ajoutée : audits, cadrages, diagnostics sont particulièrement rémunératrices en freelance.



4. Prends des missions métier stratégiques

Intervenir sur des fonctions cœur (finance, supply chain stratégique, gouvernance) est plus valorisé par les entreprises, surtout en France, où l'impact métier est central.

Positionnement et Communication Stratégiques



5. Garde ton TJM — ne brade pas tes compétences

Refuser de céder sur ton tarif est une posture stratégique : elle attire des clients respectueux de ta valeur. C'est ce qui différencie les freelances premium des profils low-cost.



6. Soigne ton pitch et ton CV orientés résultats

Ce n'est pas ce que tu fais, mais l'impact que tu démontres qui fait la différence. Mets en avant les gains métiers, les économies ou les gains de temps que tu as apportés lors de tes missions — cela justifie ton TJM.

Visibilité et Réputation : Tes Atouts Majeurs



7. Développe ta visibilité sur LinkedIn

Publier des retours d'expérience, des insights ou des cas SAP te positionne comme expert reconnu : tu deviens visible, crédible, et les missions viennent souvent à toi.



8. Construis ta réputation et ton réseau

Recommandations, anciens collaborateurs, clients satisfaits ou contributions (articles, conférences) sont autant de leviers qui te permettent d'accéder à des missions bien rémunérées, sans courir après les appels d'offres.



9. Valorise ton TJM par la valeur apportée

Le tarif que tu affiches doit refléter la **valeur perçue** par le client. Justifier ton TJM par des résultats concrets et ton expertise renforce ta légitimité à demander plus.



Ce post vous a plu ? Laissez un **like** ou un **commentaire**. Nous vous enverrons en privé un lien pour vous abonner à notre **newsletter** et recevoir des **ressources exclusives**, ainsi que les dernières **actus SAP**.



Moi c'est **Ahmed AIT ZAID**
Expert SAP, Coach
Formateur de freelances SAP.

Je vous aide à



Sécuriser votre transition
Vers le **freelancing SAP** avec confiance



Monter en compétence
Sur **S/4HANA** et **Fiori** efficacement



Devenir expert
Légitime, libre et mieux rémunéré