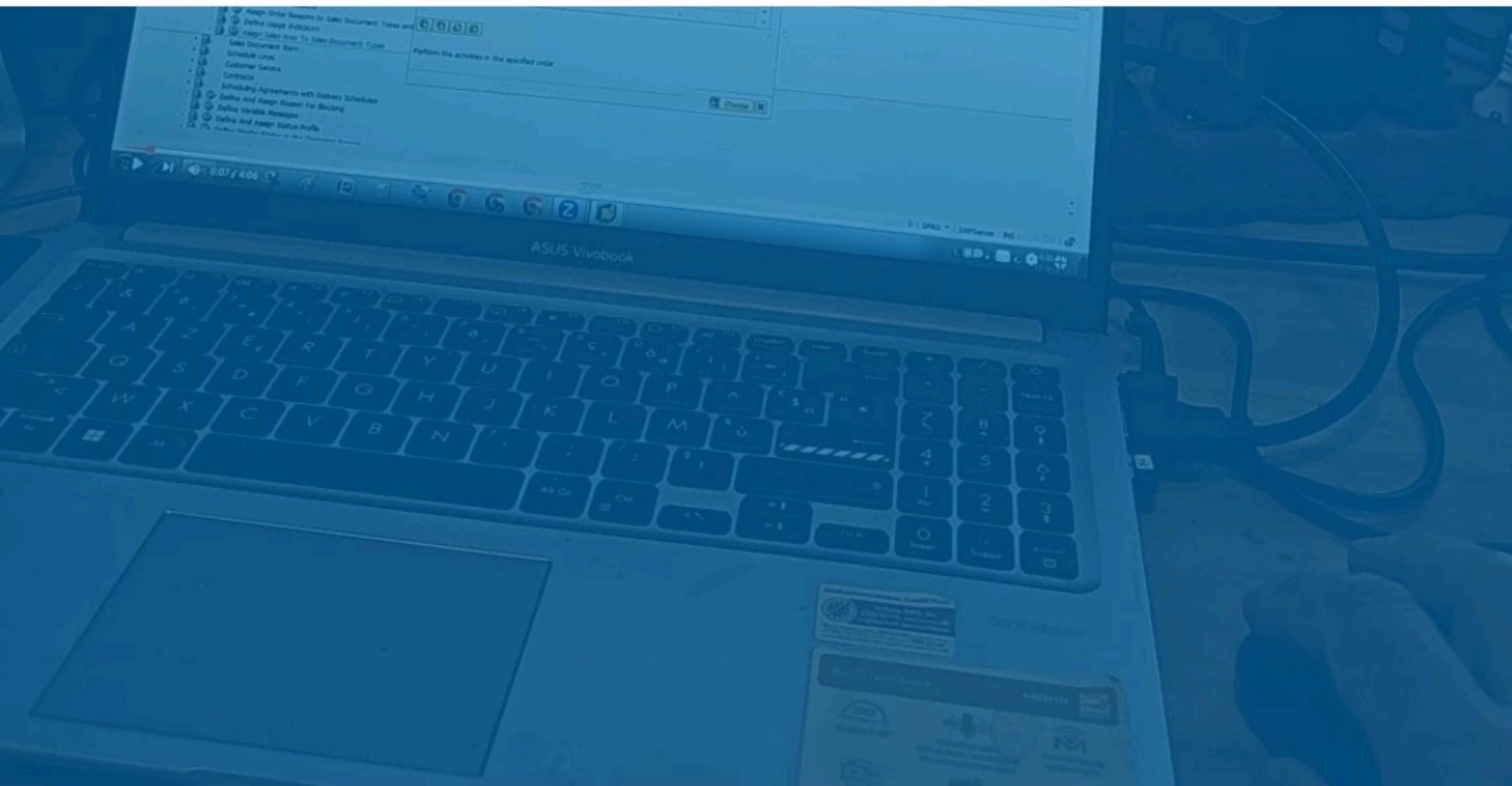


Pourquoi

la polyvalence te limite ?



Un jour, un consultant m'a dit :

**"Ahmed, moi je préfère rester polyvalent. Comme ça, je peux répondre à toutes les demandes."**

Sur le papier, ça semble malin : selon le vieil adage — ne pas mettre ses œufs dans le même panier.

Dans la réalité, si tu veux travailler comme freelance, ça ne fonctionne pas exactement comme ça.

# L'exemple qui change tout

Pour lui faire comprendre, je lui ai donné un exemple :

Tu dois refaire toute l'électricité de ta maison. Tu ne veux pas te louper, car tu dois la revendre juste après.

## Électricien spécialisé

10 ans d'expérience

Ne fait **que ça**

## Artisan polyvalent

10 ans d'expérience aussi

Électricité, plomberie, maçonnerie, peinture

*"Si j'ai les moyens, je prends l'électricien spécialisé, même s'il est plus cher."*

Il avait compris.

Comme vous pour votre artisan, les entreprises paient plus cher les freelances SAP **spécialisés** que les profils généralistes.

Parce que les entreprises n'achètent pas de la polyvalence.

Elles achètent une **solution**.

# La réalité du marché

Quand une DSI se lance dans un projet à plusieurs millions d'euros, elle ne veut pas d'un consultant "qui touche un peu à tout".

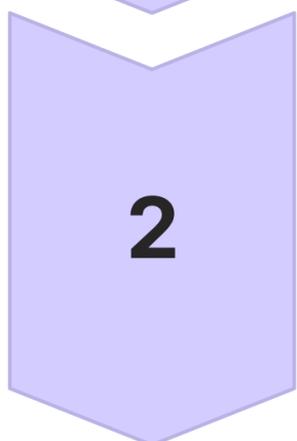
Elle veut l'**expert** capable de **résoudre SON problème.**



## Consultant généraliste

Vu comme interchangeable

Se bat pour justifier son TJM



## Consultant spécialisé

Vu comme **indispensable**

Peut négocier à la hausse



**800-1000€**

**Profils spécialisés**

Fiori, BTP, S/4HANA Finance, Data Migration



**500-700€**

**Profils généralistes**

TJM moyen du marché

**Ce sont les missions qui le trouvent.**

# La polyvalence : atout ou frein ?

Alors, faut-il bannir complètement la polyvalence ?

Bien sûr que non.

C'est déjà une bonne base pour comprendre les flux SAP.

01

---

## Comprendre les flux SAP

La polyvalence comme fondation

02

---

## Choisir votre spécialisation

Votre terrain de jeu principal

03

---

## Construire votre expertise

Carrière durable et rentable

→ Mais si vous voulez construire une carrière durable et rentable, vous devez choisir **votre terrain de jeu principal**.

# L'analogie sportive

C'est comme en sport :

1

**Bon dans plusieurs disciplines**

Base solide mais limitée

2

**Excellence dans une seule**

Devient champion

❓ Dans quel domaine ai-je envie de devenir incontournable ?

Parce que c'est là que se trouve votre vraie valeur.

Et vous, actuellement : vous vous sentez plus consultant(e) "généraliste" ou consultant(e) "spécialisé(e)" ?



**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