

LE JOURNAL DU CONSULTANT

ÉDITION SPÉCIALE

L'ACTUALITÉ DES CONSULTANTS & FREELANCES

MERCREDI 5 JUIN 2024

Consultant SAP, le marché ne devient pas plus dur. Il devient plus exigeant.

EXPÉRIENCE → EXPERTISE

- 🔍 Spécialistes S/4HANA, EWM, FI, IBP
- © Résolution de problèmes business

NE PASSEZ PLUS INAPERÇU

- 📁 Positionnement Clair
- 📈 Niche & Impact

7 CONSEILS CLÉS POUR SE DIFFÉRENCIER

1. Pensez **PROBLÈME BUSINESS**
2. Choisissez un **CONTEXTE**
3. Boostez votre **LINKEDIN**
4. Développez votre **RÉSEAU**



DEMAIN, LA SPÉCIALISATION PRIME

LE CDI OU LE FREELANCING ? CE N'EST PAS LA QUESTION.
ÉTES-VOUS PRÊT POUR LA NOUVELLE DONNE DU SAP ?

On entend souvent :

- *"Les taux baissent."*
- *"Il y a plus de concurrence."*
- *"Le marché est saturé."*

❏ La réalité est plus subtile.

Le marché SAP ne récompense plus l'expérience seule.
Il récompense la **clarté**, l'**impact** et la **spécialisation**.

Et ça change tout.

SAP est devenu un marché d'expertise, plus qu'un marché de main-d'œuvre.

Avec S/4HANA, le cloud, Clean Core, BTP, l'IA embarquée...

Les clients ne cherchent plus "un consultant SAP".

Ils cherchent :

Migration ECC → S/4

Un expert migration ECC → S/4

FI Clôture groupe

Un référent FI clôture groupe multi-pays

EWM Automatisation

Un spécialiste EWM automatisation

IBP / Supply Planning

Un expert IBP / supply planning

Métier + IT

Un consultant capable d'orchestrer métier + IT

**Plus SAP se complexifie,
plus la spécialisation crée de la valeur.**

Passe du "module" au "problème business"

Pose-toi cette question :

Quel problème critique je sais résoudre mieux que la moyenne ?

Exemples :

✗ Avant

"Consultant MM"

"Consultant FI"

✓ Après

- *"J'aide les groupes industriels à fiabiliser leurs flux d'approvisionnement et à réduire les écarts de stock."*
- *"Je sécurise les clôtures complexes en environnement multi sociétés."*

Parle douleur métier.

Pas transaction.

Choisis un contexte prioritaire

Le marché valorise les profils capables d'être **opérationnels immédiatement**.

Tu peux te spécialiser par :

Secteur

Retail, industrie, pharma, énergie...

Type de projet

Rollout, carve-out, greenfield, conversion S/4

Complexité

Groupe international, M&A, multi-GAAP...



Un consultant qui connaît un contexte précis rassure plus qu'un consultant "polyvalent".

Structure ton profil LinkedIn comme une offre

Aujourd'hui, **LinkedIn est un mini site vitrine.**

Dans ton résumé, réponds clairement à :

→ **Qui j'aide ?**

→ **Sur quel type de projet ?**

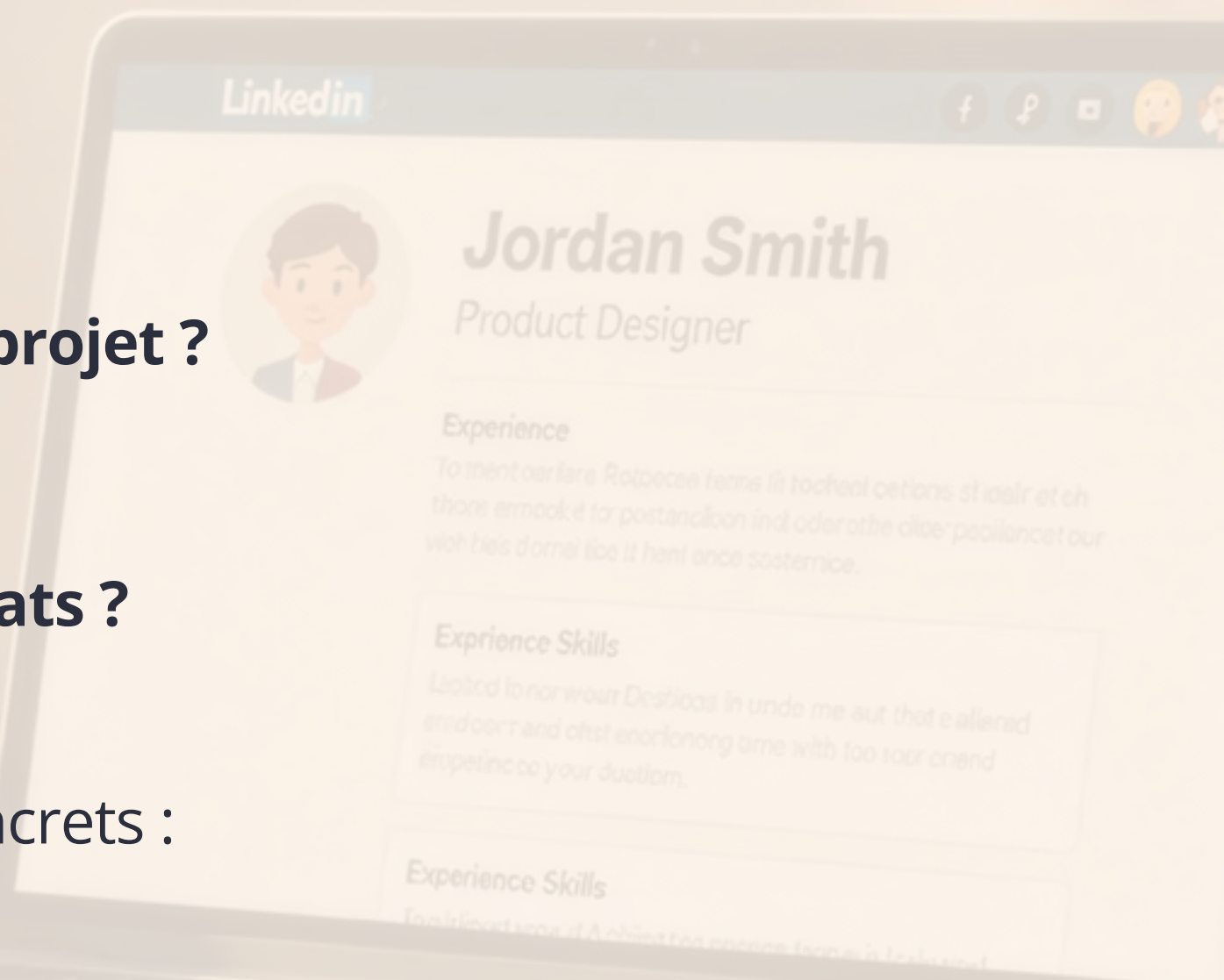
→ **Avec quels résultats ?**

Ajoute des éléments concrets :

- Taille des projets
- Environnements (S/4HANA 2022, Cloud Public, Private...)
- Contexte (template groupe, déploiement multi-pays...)

Le marché SAP est factuel.

Montre des faits.



Capitalise sur S/4HANA intelligemment

Tout le monde écrit "**S/4HANA**" dans son profil.

Mais peu savent préciser :

Conversion vs Greenfield

Fiori vs GUI

Universal Journal

Embedded Analytics

Intégration BTP

Clean Core

Plus tu es précis, plus tu sors du lot.

Développe ta dimension "orchestrateur"

Avec l'IA et l'automatisation, **la valeur se déplace.**

Ce qui est **moins valorisé**

- Paramétrage standard
- Tâches répétitives
- Documentation basique

Ce qui est plus valorisé

- Structuration d'ateliers
- Arbitrage métier
- Capacité à simplifier
- Vision end-to-end
- Leadership transverse

Travaille ta posture en atelier.

Travaille ta capacité à clarifier un sujet complexe en 5 minutes.



C'est différenciant.

Ne néglige pas le réseau (même en CDI)

Que tu sois salarié ou freelance :

Le réseau dans SAP est un actif stratégique.

- Entretiens réguliers avec anciens collègues
- Participation à des événements (TechEd, forums...)
- Publications LinkedIn sur des sujets concrets
- Commentaires intelligents sous des posts SAP

Le marché SAP fonctionne énormément par recommandation.

Sois lucide sur l'IA (sans la craindre)

L'IA va...

- Accélérer la génération de documentation
- Aider sur du code ABAP
- Proposer des scénarios
- Automatiser certaines tâches

Mais elle ne remplace pas...

- La compréhension métier
- La gestion politique d'un projet
- La négociation
- La prise de décision
- La capacité à rassurer un DAF ou un directeur supply



Plus tu montes en hauteur stratégique, moins tu es remplaçable.

Autre vérité importante

Le CDI n'est pas un problème.

Le freelancing n'est pas une solution magique.

Les deux modèles peuvent être excellents.

Mais est-ce que ton expertise est **claire, différenciante** et **alignée avec le marché actuel** ?

Parce que demain, il y aura :

Des consultants interchangeables.

Des consultants identifiables.

Et ce sont les seconds qui négocieront leurs conditions.