



**Comment rendre ta
prestation SAP vraiment
irrésistible**

*Pas avec plus de techniques.
Mais avec plus de valeur perçue.*

Le constat

SAP S/4HANA
Migration Concept

SAP

On l'a tous compris.. le marché SAP a changé.

Migration massive vers S/4HANA

Nouveaux modules stratégiques (EWM, IBP, GTS, BTP)

Explosion du nombre de consultants indépendants

Résultat : des profils compétents... mais interchangeables.

Le piège

Aujourd'hui, dire

« *Je suis consultant SAP avec 5 ans d'expérience* »

ne suffit plus.

Le client voit :

- **10 CV similaires**
- **le même discours**
- **le même TJM**

Et il choisit le moins risqué, pas forcément le plus technique.

La vraie différence



Ceux qui tirent leur épingle du jeu ne sont pas toujours les meilleurs techniquement.

Ce sont ceux qui savent :

- **se positionner clairement**
- **expliquer leur valeur**
- **rassurer le client**

La technique seule ne fait plus la différence.

Le rôle clé du réseau

**Ton réseau n'est pas un bonus.
C'est un accélérateur.**



Il te permet :

- **de monter plus vite en compétences**
- **d'accéder aux premières missions**
- **d'être recommandé plutôt que comparé**

Un bon réseau compense souvent une expertise encore en construction.

Étape 1 : se spécialiser

Un consultant généraliste est remplaçable.

Un spécialiste est recherché.

La spécialisation vient :

- **de ce que tu aimes vraiment faire**
- **de ton vécu métier (finance, supply, retail, industrie)**
- **de ton socle SAP que tu rends plus rare**

**Passer de *FI/MM/SD* à *EWM, GTS, IBP, BTP*,
c'est changer de ligue.**

Étape 2 : devenir visible

Un expert invisible n'existe pas.

d'autres consultants SAP

des commerciaux ESN / brokers

des clients finaux

Ton écosystème doit inclure :

Tu ne cherches pas à plaire à tout le monde.

Tu cherches à être **identifié clairement.**



Changement de posture

**Tu travailles toujours au TJM.
Mais tu ne vends plus ton temps.**

Tu vends des résultats.

✗ « Je paramètre EWM inbound »

**✓ « Je sécurise vos réceptions pour éviter les blocages
au go-live »**

Le client comprend ton impact, pas tes tâches.

L'arme sous-estimée : les livrables



**Un client oublie tes jours facturés.
Il n'oublie jamais un livrable utile.**

- **diagnostic clair**
- **blueprint structuré**
- **document de cadrage**
- **support de formation**

**Un bon livrable te fait rappeler. Un mauvais... te fait
remplacer.**

Structurer même en régie

Même au TJM, travaille par étapes.

1

Diagnostic → recommandations

2

Design → blueprint validé

3

Build & test → flux sécurisés

Tu rassures le client et tu montres que tu pilotes, pas que tu exécutes.

Les missions à forte valeur

Certaines missions marquent plus que d'autres :



audit flash



cadrage projet



ateliers métier



formations ciblées

Peu de jours.

Mais une valeur perçue très élevée.

Le niveau supérieur : le forfait



À un moment, tu ne vends plus du temps.

Tu vends un résultat packagé :

- **périmètre clair**
- **livrable précis**
- **prix défini**

Tu deviens incomparable.

Pourquoi le forfait change tout



Le client connaît son budget

Tu sors de la guerre des TJM

Tu deviens partenaire, pas ressource

On ne te compare plus à "un consultant à 650€/j".

Exemple concret



✗ *Consultant EWM 650€/j*

✓ *Audit des flux EWM + plan d'action en 5 jours*

Même expertise.

Mais perception totalement différente.

La visibilité fait le reste



À ce stade, tu dois montrer :

- **tes livrables**
- **tes retours terrain**
- **tes méthodes**

Tu n'attends plus les missions.

Ce sont elles qui viennent à toi.

Evolution SAP

Tu passes progressivement de :



consultant exécutant



à consultant premium



puis à consultant stratégique

Toujours sur SAP.

Mais avec une valeur claire, lisible et reconnue.

**Et toi aujourd'hui, qu'est-ce que
tu vends vraiment ?
Du temps... ou des résultats ?**

Viens en parler en MP !