



Key User **VS** **Consultant SAP**

remettons les choses à plat

Une confusion très fréquente



Sur les projets SAP, on mélange souvent tout.

Key User, consultant, AMOA...

Résultat : des rôles flous, des attentes irréalistes, et beaucoup de frustrations.

Le rôle du Key User

Un Key User, c'est :

- **Le représentant du métier**
- **Celui qui connaît les vrais usages, pas les slides**
- **Le point d'entrée des utilisateurs**
- **Celui qui sait dire : « ça, sur le terrain, ça ne marchera pas »**



Il vit SAP au quotidien.

Il subit les incohérences.

Il voit les impacts concrets.

Le rôle du Consultant SAP

Un consultant SAP, c'est :

- **Un rôle de conseil**
- **Une vision process + système**
- **La capacité à cadrer, arbitrer, structurer**
- **Un acteur du projet, pas seulement de l'outil**



Il ne représente pas un service.

Il représente la solution globale.

La vraie différence

Le Key User dit ce qui ne va pas

**Le Consultant doit dire quoi faire, comment,
et pourquoi**

Le Key User alerte.

Le Consultant décide, engage et assume.

Une vérité qui dérange

Oui, je le dis clairement : **j'ai déjà vu des Key Users bien plus efficaces que des consultants SAP.**



Pas parce qu'ils savaient plus de transactions.

Mais parce qu'ils :

- **Comprenaient les impacts métier réels**
- **Anticipaient les effets de bord**
- **Avaient une vraie logique terrain**

Pourquoi certains consultants échouent

Parce qu'ils :

Appliquent des recettes sans comprendre le contexte

Confondent paramétrage et valeur

Parlent SAP, mais pas métier

Un consultant sans compréhension métier devient vite un simple exécutant.

Pourquoi certains Key Users brillent

Parce qu'ils :

Ont une vision end-to-end

Savent prioriser

Ont l'adhésion des utilisateurs

Parlent le langage du terrain



Mais... Ils restent souvent bloqués dans leur posture.

Le vrai verrou

Un Key User ne devient pas consultant en apprenant des transactions.

Le vrai changement, c'est :

1

Passer de **"je subis"** à **"je conseille"**

2

Passer de **"mon service"** à **"le projet"**

3

Passer de **"ça ne marche pas"** à **"voici la meilleure option"**

C'est un changement de posture, pas de CV.

Ce que le marché attend vraiment

Aujourd'hui, les projets SAP cherchent :

- **Des profils hybrides**
- **Métier et logique projet**
- **Capables de sécuriser les décisions**



Et là-dessus, beaucoup de Key Users ont une longueur d'avance... s'ils sont accompagnés.

Le message

Tous les Key Users ne sont pas faits pour devenir consultants

Tous les consultants ne valent pas un bon Key User

La différence ne se joue pas sur le titre.

Elle se joue sur la **capacité à créer de la valeur.**

Si tu es Key User aujourd'hui :

Qu'est-ce qui te bloque le plus dans l'idée de passer consultant SAP (ou freelance) ?



- **La légitimité ?**
- **La posture ?**
- **La méthode ?**
- **La peur de l'échec ?**

Dis-le en commentaire ou viens en MP !