

# **La vérité sur les consultants SAP qui facturent 800 € / jour.**

***(Et pourquoi ce n'est pas une  
question d'années d'expérience.)***



## Le cliché

On entend souvent : « *Pour facturer 750-800 €, il faut 15 ans d'expérience.* »

Faux.

Je vois des consultants avec 5-7 ans d'expérience... qui y sont déjà.

Et d'autres, avec 20 ans... qui plafonnent encore à 550 €.

# La réalité

Les consultants qui facturent 750-800 €/jour ne sont pas les *meilleurs*.

Ils ont simplement compris **comment fonctionne vraiment le marché SAP** :

**Une niche claire**

**Un positionnement net**

**Une valeur mesurable**

**Une visibilité maîtrisée**

**Ce n'est jamais "juste" la technique.**



## **La niche : le vrai accélérateur**

**Les consultants à 800 € ont fait un choix stratégique :**

***Une spécialité rare + un problème métier douloureux + un impact mesurable.***

**Exemples réels :**

- EWM + intégration production
- FICO + S/4HANA conversion
- SD + pricing avancé
- MM + procure-to-pay + compliance

***Le marché paie la rareté, pas la polyvalence.***

# Le positionnement : ils savent dire NON

Le consultant qui facture 800 € n'accepte pas "tout ce qui passe".

Il dit **NON** :

## × Il dit **NON** à :

- aux missions floues
- aux TJM au rabais
- aux clients qui veulent un généraliste

## ✓ Il dit **OUI** à :

- un périmètre clair
- une responsabilité précise
- un résultat attendu identifiable

***Dire NON construit ta valeur.***



## La valeur : ils savent la rendre visible

Ces consultants savent répondre à une question simple :  
*"Quel résultat concret vais-je créer pour votre projet ?"*

Et ils parlent en :

- **réduction d'erreurs**
- **stabilisation de flux**
- **accélération de tests**
- **performance warehouse**
- **sécurisation go-live**
- **conduite du changement**

*Plus le résultat est clair, plus le TJM monte.*



## **La visibilité : ils ne sont pas cachés**

### **Ceux qui facturent 800 € :**

- → sont visibles
- → ont un réseau actif
- → publient, partagent, échangent
- → sont identifiés sur leur expertise

### **Pas besoin de poster tous les jours, mais :**

- ✓ leur profil dit exactement qui ils sont
- ✓ leur réseau sait à quoi les associer

***Sur le marché SAP, l'invisible facture bas.***

# Le secret **PERSONNE** n'ose dire

Les consultants SAP à 800 €/jour n'attendent pas qu'on leur "donne" de la valeur.  
Ils la **créent**.

Ils n'attendent pas la mission parfaite.  
Ils construisent un **positionnement** qui attire les missions de qualité.

Ils n'ont pas un meilleur CV.  
Ils ont un **meilleur message**.

# La vérité qui dérange

Si tu ne factures pas encore 800 €/jour, ce n'est probablement pas à cause de :

## × Ce n'est PAS :

- ton module
- ton expérience
- ton CV
- le marché

## → Mais plutôt :

- ton positionnement n'est pas clair
- ta niche n'est pas définie
- ta valeur n'est pas visible
- ton discours n'est pas différenciant

***Bonne nouvelle : tout ça se travaille.***

# Conclusion

750-800 €/jour, ce n'est pas un niveau "élite".

C'est un **standard** pour les consultants qui :

✓ **se positionnent correctement**

✓ **maîtrisent une niche métier**

✓ **savent communiquer leur valeur**

✓ **prennent leur place sur le marché**

**Le problème n'est pas la demande.**

**La demande est *énorme*.**

**Le problème, c'est d'être visible et identifiable.**