



Stratégie AI-first et Suite-first : ce que ça change pour les freelances SAP

Depuis quelques mois, SAP met en avant deux axes stratégiques majeurs : **AI-first** et **Suite-first**. Sur le papier, ce sont de jolis slogans. Mais qu'est-ce que ça signifie vraiment pour un consultant freelance SAP ?

AI-first : l'IA au cœur de SAP

Jusqu'ici, l'IA était un "plus" optionnel. Désormais, elle est intégrée dans tous les processus SAP.

Exemples :

Joule

Le copilote IA de SAP, est présent dans chaque module : finance, logistique, RH.

EWM

Il propose automatiquement la meilleure stratégie de picking en fonction de la charge de l'entrepôt.

ABAP Cloud

Il génère et corrige du code.

Finance

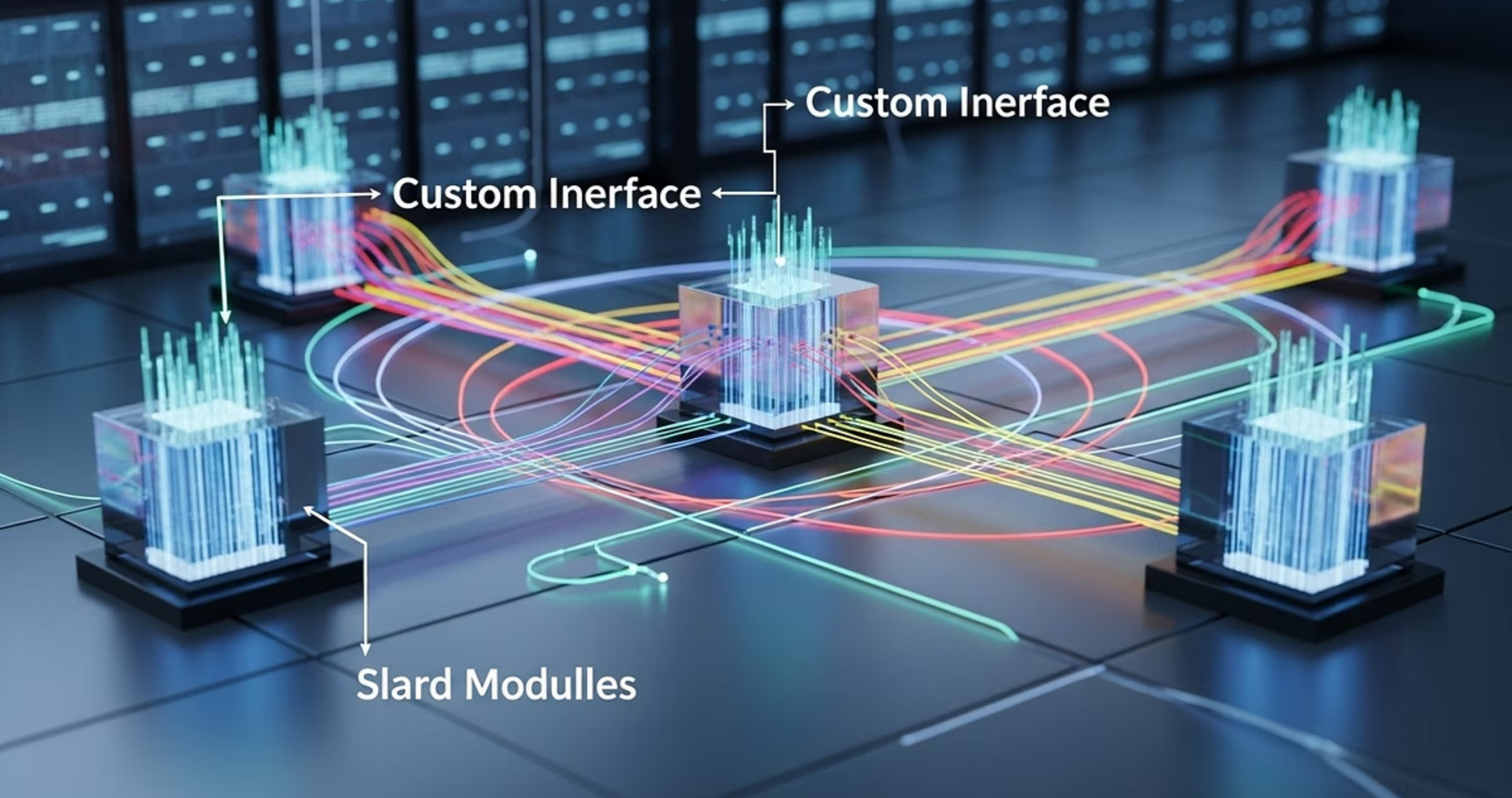
Il simule l'impact d'un plan de trésorerie en langage naturel.

L'IA devient une aide quotidienne, aussi bien pour les utilisateurs que pour les consultants.

Suite-first : une suite intégrée plutôt que des modules isolés

Certains diront : *"Mais SAP a toujours intégré ses modules !"* C'est vrai : une commande SD a toujours déclenché une livraison et une facture en FI.

La différence avec Suite-first, c'est que SAP pousse l'intégration **au niveau de la suite complète**, avec des flux standardisés et livrés "clés en main".



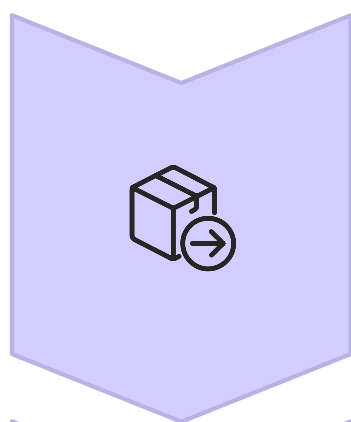
Avant (ECC, S/4 classique)

Les modules communiquaient, mais beaucoup d'interfaces devaient être **développées** : IDoc, middleware, API custom.

Pour relier Ariba, SuccessFactors ou IBP, chaque client devait **bricoler ses connecteurs**.

Maintenant (Suite-first)

SAP fournit des **processus end-to-end préintégrés** :



Source-to-Pay

Ariba → S/4 → IBP → EWM/TM



Lead-to-Cash

CX → S/4 SD/FI → TM/EWM



Hire-to-Retire

SuccessFactors → S/4 Finance/Controlling



Avantages de l'approche Suite-first

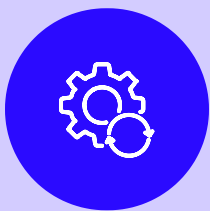
Les **données de référence** (clients, fournisseurs, employés, articles) sont **harmonisées** par défaut via la BTP.

L'utilisateur navigue avec un **seul cockpit Fiori/Joule**, même si plusieurs solutions SAP sont concernées.

Résultat : moins de développement spécifique, plus de standardisation mondiale.

Le rôle clé du consultant freelance

Avec AI-first et Suite-first, le consultant SAP ne peut plus se limiter à du paramétrage ou du développement. Son rôle devient hybride : **accompagner le changement à la fois fonctionnel et technique.**



Fonctionnellement

Aider le client à accepter la logique **Fit-to-Standard**, et donc adapter ses processus internes au standard SAP plutôt que l'inverse.



Techniquement

Exploiter la BTP, les API, l'ABAP Cloud et les copilotes IA pour que la solution reste évolutive.



L'importance des certifications

C'est exactement pour cela que SAP pousse aujourd'hui les **certifications officielles** : elles garantissent que les consultants savent appliquer cette logique et parler le langage de la suite intégrée.

Les consultants spécialisés vont-ils disparaître ?

Non. Il y aura toujours des consultants SD, FI, MM, EWM... Mais leur rôle évolue.

En perte de valeur

Le consultant **mono-module**, centré uniquement sur son **paramétrage**, perd en valeur.

En forte demande

Le consultant spécialisé **capable de comprendre l'impact transverse** et d'exploiter l'IA devient beaucoup plus recherché.



Exemple d'évolution du consultant SD

1

Hier

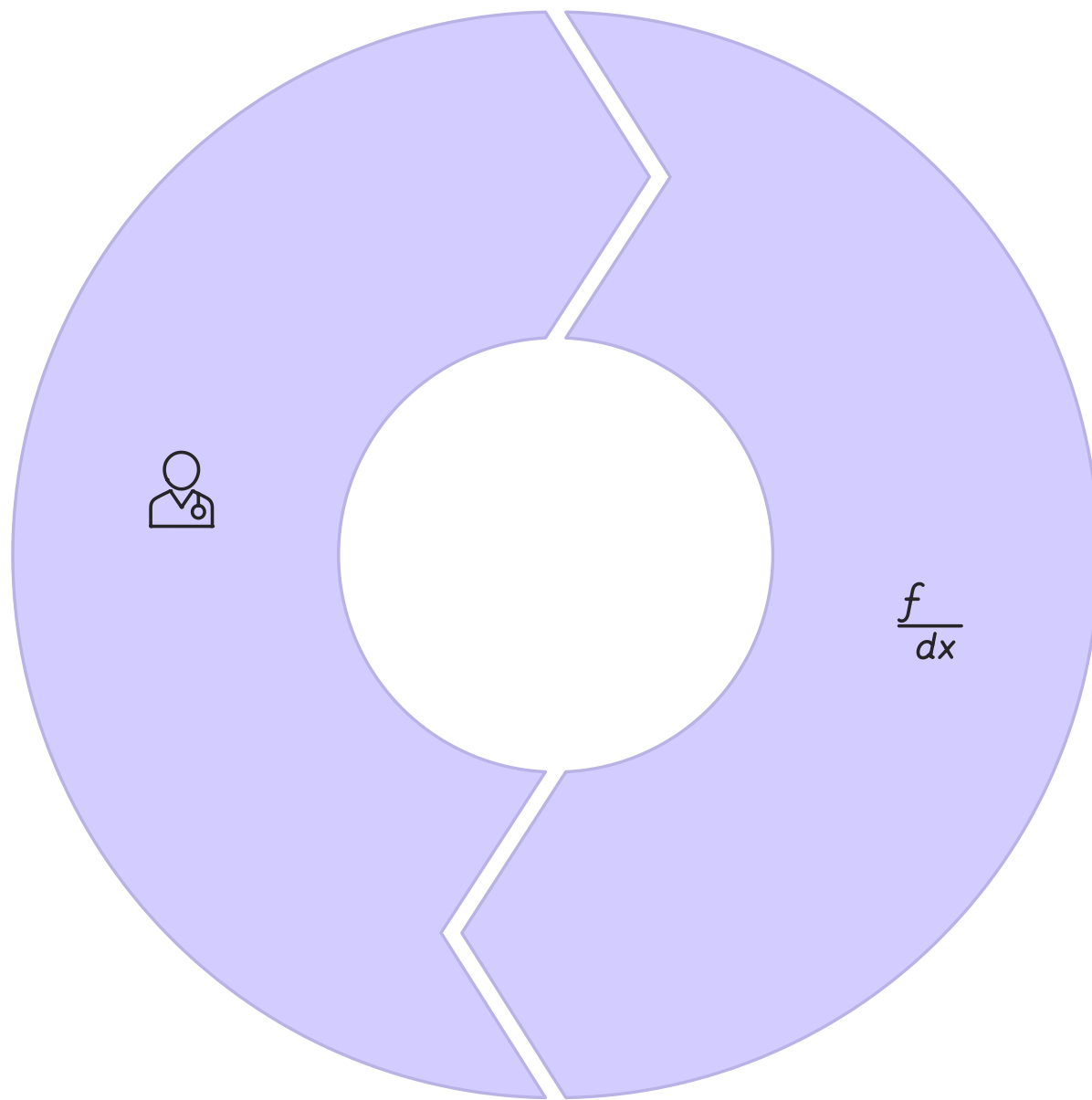
Le consultant SD se concentrait sur le pricing et les VA01.

2

Demain

Celui de demain doit savoir expliquer comment une commande client impacte FI, TM, EWM, et comment Joule peut anticiper les retards de facturation.

Spécialisation ou compétence transverse ?



Spécialisation module

Reste ton "ticket d'entrée" : les clients cherchent toujours un expert FI, SD ou EWM quand ils lancent un projet.



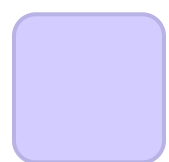
Vision transverse

Fait la différence : comprendre le flux global, les impacts inter-modules et la logique Suite-first.

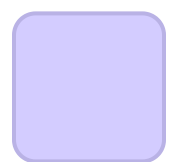
Le bon positionnement pour un freelance SAP est donc : **expert d'un module + compréhension transverse + usage de l'IA + posture Fit-to-Standard.**

La vision systémique : la clé du futur

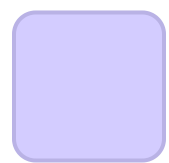
Le consultant SAP de demain doit adopter une **vision systémique**.



Ne plus regarder seulement son module, mais comprendre l'écosystème global.



Raisonner en flux (Order-to-Cash, Procure-to-Pay, Hire-to-Retire) plutôt qu'en transactions isolées.



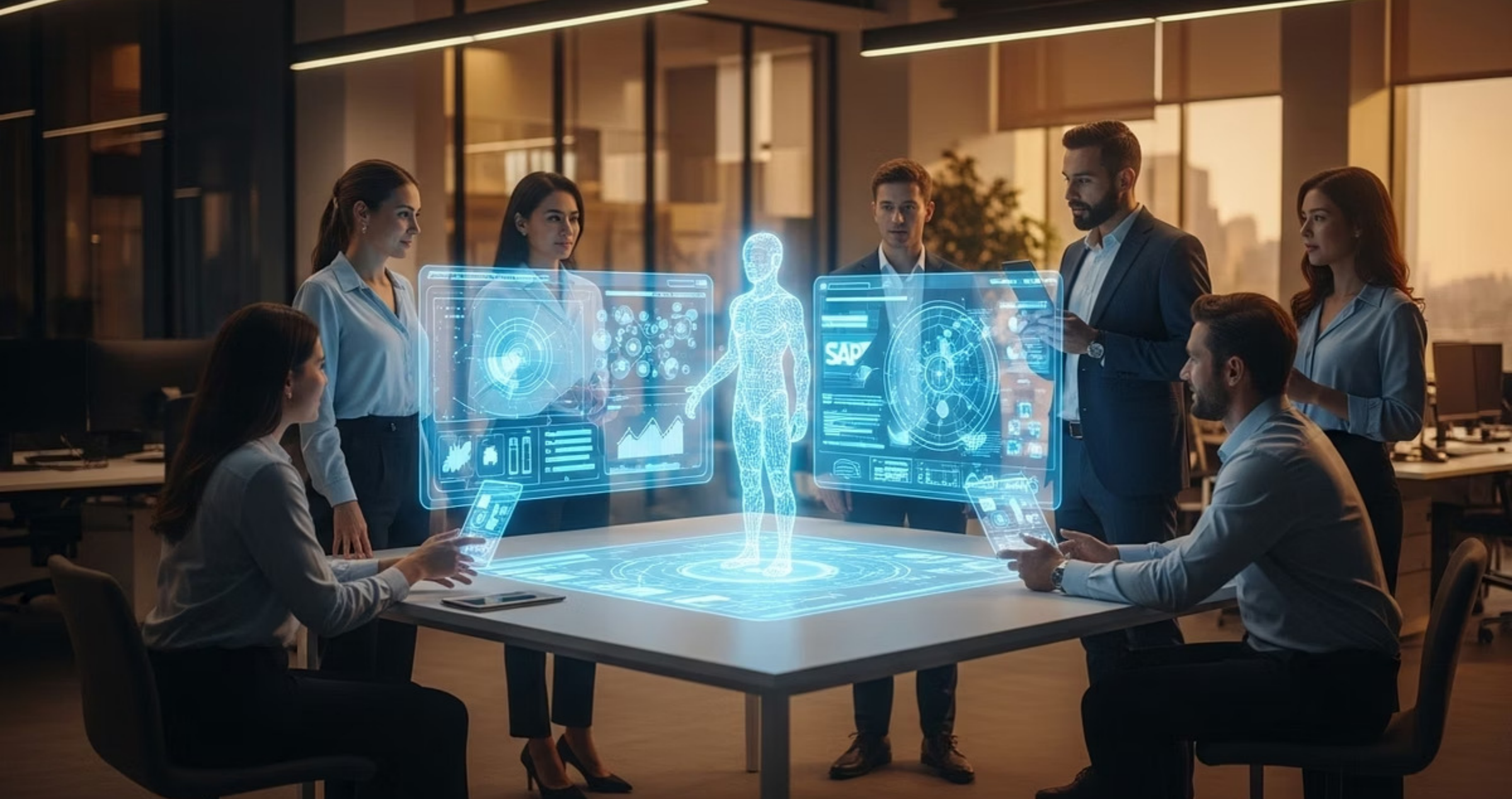
Tirer parti des copilotes IA qui, eux, analysent déjà les données cross-modules.



De l'exécutant au consultant stratégique

C'est ce qui fera la différence entre un **exécutant paramétrage** et un **consultant stratégique**.

Les consultants qui adoptent cette vision systémique peuvent accéder à des missions plus stratégiques et à plus forte valeur ajoutée.



Conclusion

Le futur du freelancing SAP ne sera pas une opposition entre "*paramétrage vs IA*". Il sera fait d'**expertise module + IA + Fit-to-Standard + vision systémique**.

Les freelances qui prennent ce virage dès maintenant resteront indispensables et pourront viser des missions plus stratégiques et mieux rémunérées.



Et vous ?

Pensez-vous que la vraie valeur du freelance SAP sera encore son module... ou sa capacité à accompagner le changement de bout en bout ?