



***Construis ton plan de progression
vers le rôle de
consultant référent SAP***



*Tu veux passer du statut de **consultant exécutant** à celui de **consultant référent** ?*

Celui qu'on appelle quand tout bloque. Celui qui **structure, oriente** et **valide** les décisions projet.

Ce n'est pas une question d'ancienneté. C'est une question de **méthode**, de **posture** et de **stratégie**.

Le vrai problème



Beaucoup de consultants SAP plafonnent. Ils maîtrisent leur module, mais ne savent plus comment progresser.

Ils répètent les mêmes tâches sans jamais devenir *le référent* de leur périmètre.

Pourquoi ?

- ❌ Pas de plan de progression clair
- ❌ Pas d'objectifs mesurables
- ❌ Pas de feedback concret

Résultat : ils deviennent bons... mais pas incontournables.

Étape 1 : Clarifie ton point de départ

Avant d'aller plus loin, pose-toi les bonnes questions :

- Quelles transactions tu maîtrises vraiment ?
- Quels flux tu sais expliquer de bout en bout ?
- Quels livrables tu sais produire sans aide ?

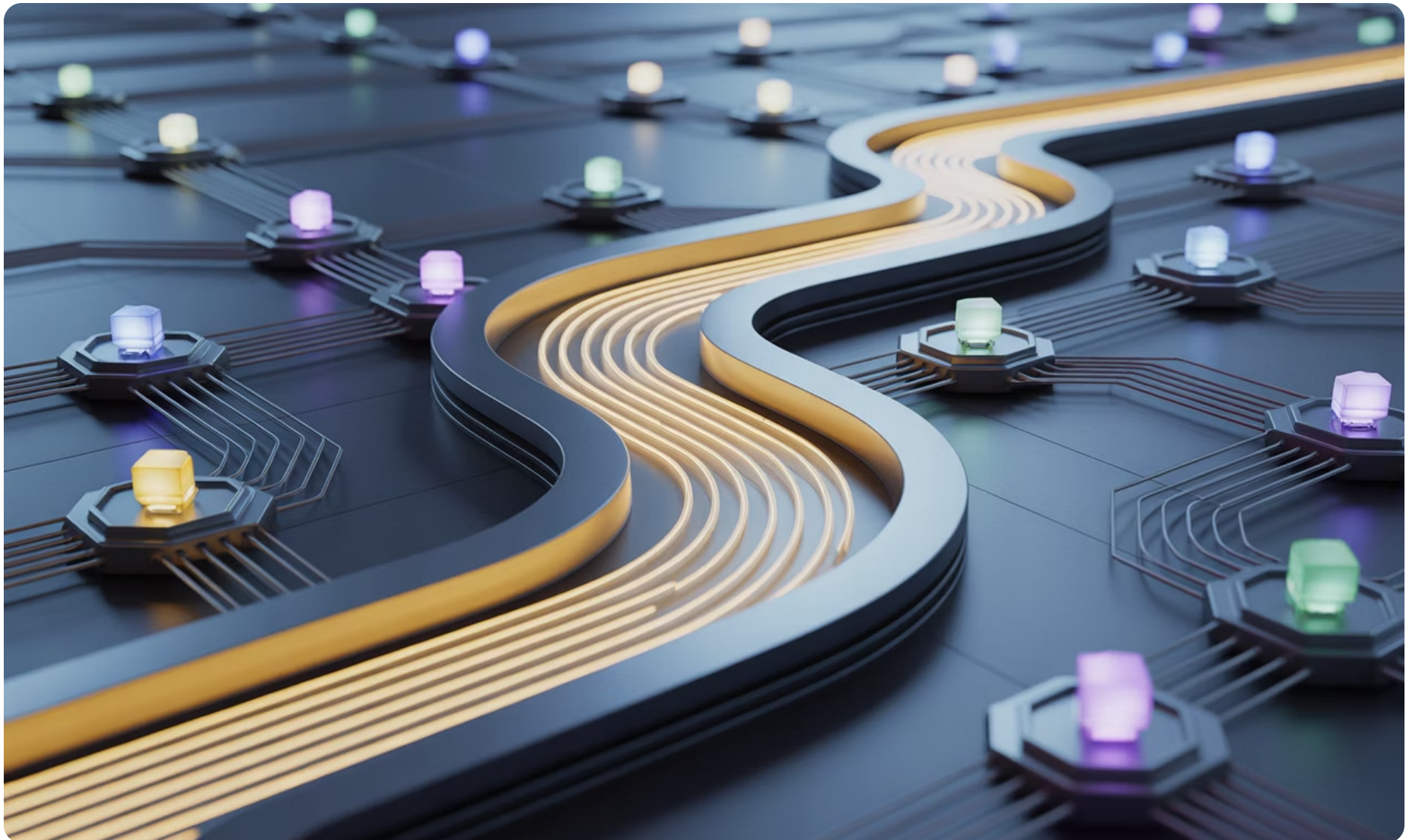
Puis formule ton objectif :

"Aujourd'hui je suis consultant support SD. Dans 6 mois, je veux être capable d'animer un atelier de design complet sur le flux Order-to-Cash."

C'est ton point de départ.

Étape 2 : Personnalise ton parcours

Oublie les formations génériques. Ton plan doit être **taillé sur mesure**.



Exemples concrets :

- Key-user MM → Consultant EWM : focus sur les intégrations stock & picking
- FI/CO → S/4HANA Public Cloud : focus sur Universal Journal & Central Finance
- SD → TM : focus sur Freight Unit, Freight Settlement et Master Data

Choisis une trajectoire qui te **différencie** sur le marché SAP. Ton objectif : devenir **identifiable**.

Étape 3 : Mesure ta progression



Tu ne peux pas piloter ce que tu ne mesures pas.

Fixe des jalons :

- Certification SAP validée
- Flux complet testé et documenté
- Livrable approuvé en mission

Exemple :

"Dans 8 semaines, je veux être capable de configurer un flux inbound EWM intégré à MM, testé et documenté."

Mesure = motivation. Chaque jalon atteint doit être visible.

Étape 4 : Recherche du feedback



C'est le **GPS de ta progression.**

Fais relire tes livrables par un mentor, un collègue ou un client expérimenté.

Exemple : Tu penses avoir tout paramétré ? Un regard extérieur t'indique qu'il manque la dépendance HU dans ton process.

Ce petit détail t'évite une galère en go-live.

Le feedback te fait **gagner des mois d'expérience** en quelques heures.

Étape 5 : Ancrer tes acquis dans la pratique



Ce que tu répètes, tu maîtrises.

Reproduis tes flux plusieurs fois avec des variantes :

- Version standard
- Cas d'exception
- Intégration multi-modules

À chaque itération, tu renforces tes réflexes et ta vision process.

🧠 Le savoir ne sert à rien s'il n'est pas **ancré dans la pratique.**

Étape 6 : Travaille ta posture



Un consultant référent n'est pas celui qui sait tout. C'est celui qui **guide** et **rassure**.

Il pose les bonnes questions. Il structure les échanges. Il défend ses choix sans arrogance.



Exemples de micro-compétences :

- Reformuler clairement les besoins métiers
- Traduire le langage fonctionnel pour les équipes techniques
- Dire "non" sans bloquer le projet

C'est cette posture qui crée la **crédibilité**.

Étape 7 : Rends ton expertise visible



Tu veux être perçu comme un référent ? Montre-le.

Partage tes apprentissages :

- Un cas client (sans citer l'entreprise)
- Un paramétrage que tu as débloqué
- Une erreur que tu ne referas plus jamais

En 3 mois de partages réguliers, ton nom circule naturellement.

La **visibilité**, c'est la dernière étape du leadership fonctionnel.

Conclusion & Call-to-Action



Devenir **consultant référent SAP**, c'est un chemin, pas une promotion. Un parcours fait de :

- Vision claire
- Compétences différenciantes
- Feedback continu
- Posture affirmée
- Visibilité maîtrisée

Et toi, sur quelle spécialisation veux-tu construire ton rôle de référent cette année ?