



De consultant SAP généraliste à consultant senior spécialisé

***Le tournant que tout consultant finit par
devoir prendre.***

Avant, être généraliste suffisait.



Pendant des années, savoir un peu tout faire sur SAP : MM, SD, FI, un peu de paramétrage et de debug, c'était un atout.

Le marché manquait de profils, les clients cherchaient surtout des "mains disponibles".

Mais aujourd'hui, cette époque est terminée.

Les entreprises veulent **des experts qui sécurisent un périmètre précis**, pas des "bricoleurs SAP".



Pourquoi ce changement ?

Parce que SAP a profondément évolué :

**Migration vers S/4HANA Cloud
et Private Edition**

**Généralisation de Fiori et des
interfaces modernes**

Intégration de l'IA et du BTP

**Processus inter-modulaires de
plus en plus complexes**

Résultat : plus personne ne peut tout maîtriser.

Les clients achètent désormais **une expertise ciblée**, pas une
connaissance globale.

Ce que recherchent les clients en 2025



1

Des consultants capables d'industrialiser rapidement un flux concret (EWM, FI/CO, TM, etc.)

2

Des profils capables de communiquer avec les métiers et de livrer sans dépendre des devs

3

Des experts visibles, identifiables, qu'on peut appeler directement pour "leur" domaine.

Aujourd'hui, un profil clair vaut plus qu'un CV long.

L'erreur classique



Beaucoup se disent :

"Je vais encore attendre un peu avant de me spécialiser."

Mauvais calcul.

Plus tu attends, plus tu perds en visibilité et en légitimité.

Pendant ce temps, d'autres se positionnent déjà sur **ta future niche.**

Le bon réflexe

Ne choisis pas une niche "à la mode". Choisis
celle qui prolonge ton histoire pro.

Exemple :

Tu viens de la finance ?

→ approfondis **FI/CO + S/4HANA**

Tu viens de la logistique ?

→ spécialise-toi en **EWM ou TM**

Tu viens du support ?

→ deviens expert en **Debug, IDocs, intégrations**

Ta crédibilité vient de ta cohérence, pas de la nouveauté.

La stratégie gagnante



Partir de ton socle actuel

(modules connus, contexte métier, environnement client)

Identifier une sous-niche porteuse

où la demande explose

Affirmer ton positionnement

dans ton CV, ton profil LinkedIn et tes échanges clients

Pratiquer, documenter, partager

jusqu'à ce que ton nom soit associé à ton domaine

C'est comme ça qu'on passe du statut "exécutant" à "réfèrent".



Le moment déclencheur

Un jour, un recruteur t'appelle et dit :

"On cherche un expert SAP EWM. On m'a parlé de toi."

Là, tu comprends que tu as changé de dimension.

Tu n'as plus besoin de courir après les missions.

C'est le marché qui vient à toi.

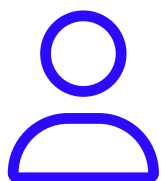
Résultat concret



TJM plus élevé



Missions plus alignées avec tes forces



Moins de concurrence



Plus de confiance et de reconnaissance

Ta spécialisation devient ton accélérateur de carrière.

Et toi ?

**As-tu déjà identifié la niche SAP sur laquelle
tu veux miser pour 2025 ?**



***Partage-la en commentaire, je suis curieux
de voir les directions que vous prenez.***