CERCAR

ÉD. 2026 · V.1

LE MANIFESTE

Le Manifeste.

Ce en quoi nous croyons, comment nous travaillons, et pourquoi nous refusons certaines missions. À lire avant de nous confier quoi que ce soit.

CERCAR · INTERMÉDIAIRE SAP INDÉPENDANT

POINT DE DÉPART

Pourquoi CERCAR existe

Le marché du conseil SAP fonctionne trop souvent à l'envers. Des marges qu'on cache, des CV qu'on balance sans les connaître, des promesses qu'on ne tient pas, des relations qu'on brûle pour un coup.

Après dix ans passés à placer des consultants SAP, un constat s'est imposé : ce métier s'est dégradé. L'intermédiaire est devenu un intermédiaire de plus — une couche opaque entre le consultant et le client, dont personne ne sait vraiment ce qu'elle prélève ni ce qu'elle apporte.

Nous avons créé CERCAR pour l'inverse exact. Un intermédiaire dont vous connaissez la marge au centime près. Qui ne présente que des consultants qu'il a réellement qualifiés, et dont il répond. Qui vous dit « non » quand c'est non, plutôt que de vous faire perdre six semaines. Et qui pense chaque relation sur dix ans, parce que le marché SAP est petit et que la réputation, elle, ne se rattrape pas.

Aujourd'hui, CERCAR couvre **l'ensemble du marché français** et travaille aussi bien avec des ESN et des intégrateurs qu'avec des grands comptes — à une seule condition : qu'ils respectent les mêmes règles du jeu que nous. Plus de 80 consultants sont en mission chaque mois, pour un chiffre d'affaires annuel supérieur à 10 M€.

> **« Dans la vie, il n'y a pas de solutions ; il y a des forces en marche : il faut les créer et les solutions suivent. »**
>
> — Antoine de Saint-Exupéry

Ce manifeste n'est pas un argumentaire commercial. C'est le contrat moral que nous nous imposons à nous-mêmes, et sur lequel vous êtes en droit de nous juger. Cinq principes. Aucun n'est négociable.

NOTRE BOUSSOLE · 1 À 3

Cinq principes, cinq refus

01

ON QUALIFIE AVANT DE PRÉSENTER

Aucun profil transmis sans qualification

Nous ne sommes pas une CVthèque. Nous ne prétendons pas rencontrer chaque consultant en face à face — ce serait faux. Mais aucun profil ne vous est présenté sans que nous ayons vérifié son **adéquation réelle : savoir-faire, savoir-être et valeurs**. Sur chaque candidature transmise, nous engageons notre nom, et nous le savons.

Ce que ça exclut : le forward de CV en masse, les profils « disponibles » qu'on n'a jamais qualifiés, le volume pour le volume.

02

ON CHOISIT NOS COMPAGNONS DE ROUTE

On ne travaille qu'avec des gens qui partagent nos valeurs

Le talent ne suffit pas. Nous ne collaborons — consultants comme clients — qu'avec des personnes qui partagent notre socle : **honnêteté, parole tenue, respect du client comme du confrère**. Une compétence brillante doublée d'un comportement douteux, nous la déclinons. Des deux côtés de la table.

Ce que ça exclut : les missions gagnées au détriment d'un consultant, les clients qui traitent les freelances comme des variables d'ajustement, les deals qu'on regretterait.

03

LE JUSTE PRIX, UNE FOIS POUR TOUTES

Un taux de marque unique, affiché aux deux parties

Notre marge est un **taux de marque de 10 %**, connu du consultant comme du client dès le premier échange. Pas de marge variable selon l'interlocuteur, pas de renégociation opaque au renouvellement.

Mieux : notre marge est **figée en euros**, pas en pourcentage. Si le client revalorise le TJM en cours de mission, la hausse revient intégralement au consultant et notre taux effectif baisse. Une revalorisation récompense le travail fourni, pas notre intermédiation.

04

ON DIT CE QU'ON FAIT, ON FAIT CE QU'ON DIT

Jamais de rêve vendu

La transparence n'est pas un argument, c'est une méthode. On vous dit quand on peut. On vous dit quand on ne peut pas. Face à un besoin, nous faisons le maximum pour vous répondre **sous 72 heures** : soit une shortlist qualifiée, soit la vérité, dite franchement — « le marché est sec, nous allons avoir du mal, et voici pourquoi ». Il nous arrive de déborder ; nous ne prétendrons pas le contraire. Mais notre téléphone reste ouvert, dans tous les cas.

Un « non » clair vaut mieux qu'un « oui » qui vous coûte six semaines. Notre rôle n'est pas de vous vendre de l'espoir, c'est de vous faire gagner du temps.

05

ON JOUE LE LONG TERME

Chaque relation se construit pour durer

Le marché SAP est petit ; nous y serons encore dans dix ans. Nous refusons donc le court-termisme. Derrière chaque mission, il y a une **carrière** et un **projet d'entreprise** — jamais une simple ligne de facturation. Un placement raté par précipitation coûte plus cher qu'une mission non signée.

LE PRINCIPE 3, EN CLAIR — EXEMPLE CHIFFRÉ

TJM consultant ce que touche le consultant	**700 € HT**
Marge CERCAR — taux de marque 10 % 10 % du prix facturé	**+ 78 €**
Prix facturé au client	**778 € HT**

Un taux de marque, pas une majoration déguisée : sur 778 € facturés, CERCAR en garde 78 — exactement 10 %. Le reste va au consultant, jusqu'au dernier euro.

NOTRE ENGAGEMENT

Voilà à qui vous avez affaire.

Ce manifeste vous donne un droit : celui de nous rappeler nos propres principes le jour où nous nous en écarterions. Nous préférons cette exigence à un discours lisse.

À 10 %, nous sommes probablement l'intermédiaire le moins cher du marché SAP. Mais ce n'est pas le sujet. Si vous cherchez celui qui vous dit la vérité, qualifie chaque profil et affiche sa marge — le prix n'est que la première des bonnes raisons de nous choisir.

Parlons franchement.

Un besoin, une mission, une question. Une seule adresse pour tout le monde — consultants comme clients, personne n'est traité différemment. Réponse sous 24 h ouvrées.

team@cercar.fr

Romain Loriot
Fondateur — CERCAR

43.7714° N · 1.2921° E
GRENADE · HAUTE-GARONNE
CERCAR.FR