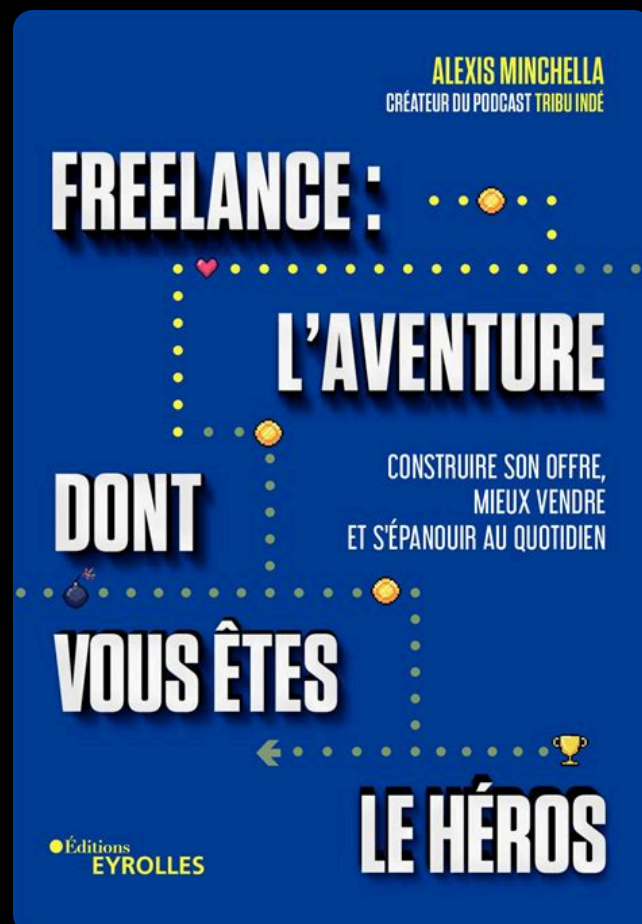




Freelance SAP : l'aventure dont vous êtes le héros

📖 Cette semaine, je partage les livres qui ont le plus inspiré ma vie de **freelance SAP**. Aujourd'hui: « *Freelance : l'aventure dont vous êtes le héros* » d'Alexis Minchella.

Ce livre m'a rappelé une chose essentielle : **en freelance, personne ne trace votre chemin à votre place**. Chaque décision que vous prenez écrit le prochain chapitre de votre carrière.

1 N'importe qui peut devenir freelance

Le livre montre que le freelancing est accessible à tous : pas besoin d'un CV parfait ou d'un réseau énorme pour commencer. Ce qui compte, c'est **identifier ses compétences et savoir les mettre en valeur**.

💡 *Exemple* : Quand j'ai quitté le salariat SAP, je n'avais pas de stratégie claire. En suivant ce principe, j'ai d'abord listé mes points forts (EWM, SD) pour bâtir une offre simple et crédible.



2 Construire une offre claire et pertinente

Minchella insiste : le succès passe par une **offre structurée** qui résout un problème concret pour le client. Une offre claire et spécialisée attire plus vite les bonnes missions.

 *Exemple* : Au lieu de me présenter comme "*consultant SAP*", j'ai défini une offre "**Optimisation logistique avec SAP EWM**". Résultat : mes messages LinkedIn ont trouvé leur cible beaucoup plus facilement.

3 Travailler avec une stratégie des 90 jours

Définir son offre

Clarifier sa proposition de valeur unique

Affiner son positionnement

Adapter son message pour sa cible

Lancer la prospection

Contacter activement des clients potentiels

Ajuster selon les retours

Améliorer son approche continuellement

Le livre propose un plan pour poser les bases d'une activité solide.

💡 *Exemple* : J'ai suivi cette approche : pendant 3 mois, j'ai consacré mes matinées à publier, contacter des prospects et améliorer mon pitch. En 90 jours, j'avais mon premier pipeline de missions freelance.

4 Anticiper les obstacles et structurer son business

Le freelancing est une aventure pleine de défis :

- trous dans le planning,
- impayés,
- clients toxiques.

Le livre conseille de se préparer en amont : **contrats solides, réseau, pipeline et organisation personnelle.**



💡 *Exemple* : Après une première mission où j'ai attendu 60 jours pour être payé, j'ai mis en place :

- un contrat clair,
- une facturation structurée,
- et une trésorerie tampon pour tenir 3 mois sans stress.

Mixer compétences techniques et comportementales

Compétences techniques

- Maîtrise de SAP
- Certifications
- Mise en production

Compétences comportementales

- Communication
- Négociation
- Posture professionnelle

Pour durer, un freelance doit être **expert et stratège**.

 *Exemple* : J'ai réalisé que mes compétences SAP ne suffisaient pas. En travaillant ma posture et ma communication, j'ai gagné en crédibilité et j'ai pu augmenter mon TJM.

CENDAN

Conclusion

Ce livre m'a rappelé que **le freelancing est un vrai jeu d'aventure** :

- Chaque choix a ses conséquences.
- Vos compétences sont vos armes.
- Et votre liberté dépend de votre capacité à structurer votre parcours.

💬 Et vous, quel est le **prochain chapitre** que vous voulez écrire dans votre carrière de freelance SAP ? Partagez-le en commentaire !