



Faire face à un creux dans ta carrière de porté

Tu connais ce moment où la mission se termine, le projet s'essouffle, et tu te retrouves face à ton agenda... vide ?

Pas de panique.

Ça arrive à tous les consultants en portage salarial.

Et crois-moi, c'est souvent dans ces moments-là que tout peut redémarrer.



Profite du calme pour travailler sur ta visibilité et tes compétences

Un creux, c'est comme un signal : *le moment idéal pour investir sur toi.*

- Mets à jour ton profil LinkedIn : indique tes dernières missions, ajoute des recommandations, parle de ce que tu as appris.
- Rédige un post ou un mini article sur une problématique SAP que tu as résolue récemment.
- Suis une formation courte, un webinaire ou une certification SAP (Learning Hub, OpenSAP, etc.).

Ne sous-estime pas l'effet domino : une seule publication peut te ramener une opportunité inattendue.



Exemple vécu : Karim, consultant MM, a profité de 3 semaines sans mission pour suivre un module EWM. Trois semaines plus tard, il décroche une mission EWM/MM à 750 € le jour. Son "creux" a payé.



Anticipe les périodes creuses

Les consultants expérimentés ne subissent pas les creux... ils les prévoient.

- Quand tu signes une mission, pense à la **période de fin**.
Exemple : prolonger ton contrat jusqu'à fin août plutôt que de t'arrêter en juin peut t'éviter deux mois d'attente.
- Entretiens ton réseau avant même d'en avoir besoin.
Un simple "*Salut, comment ça va ton projet ?*" peut rouvrir une porte.
- Et garde le contact avec ta société de portage : souvent, elle a une vision des besoins clients à venir.

Résultat : quand la mission s'arrête, tu es déjà prêt à rebondir.

Reconnecte-toi à toi-même

On l'oublie souvent : le portage salarial, c'est aussi un équilibre entre performance et sérénité.

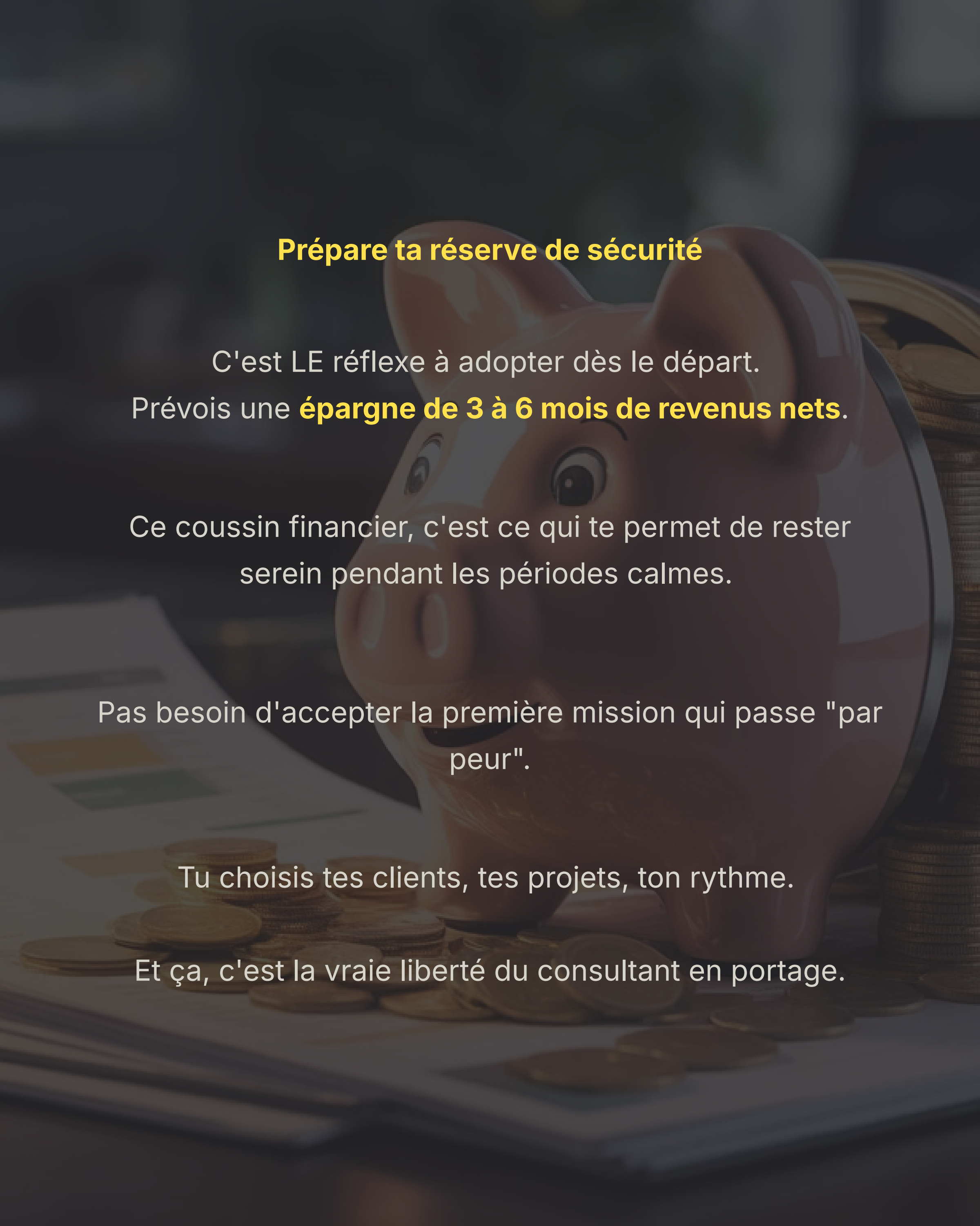
Alors quand l'activité ralentit, prends ce temps pour toi.

Fais le point sur ce que tu veux vraiment :

- Quel type de mission te fait vibrer ?
- Quels environnements t'épuisent ?
- Quelle rémunération te semble juste ?



Ou déconnecte complètement : passe du temps avec ta famille, fais du sport, dors, voyage. Ce temps-là n'est pas perdu. C'est ton carburant pour la suite.

A piggy bank, likely pink or light brown, is the central focus. It is surrounded by numerous gold-colored coins, some stacked in tall piles and others scattered on the surface. In the background, there are some papers or documents, possibly with charts or graphs. The overall scene suggests a theme of finance, savings, or business.

Prépare ta réserve de sécurité

C'est LE réflexe à adopter dès le départ.
Prévois une **épargne de 3 à 6 mois de revenus nets**.

Ce coussin financier, c'est ce qui te permet de rester serein pendant les périodes calmes.

Pas besoin d'accepter la première mission qui passe "par peur".

Tu choisis tes clients, tes projets, ton rythme.

Et ça, c'est la vraie liberté du consultant en portage.

Transforme le creux en stratégie

Plutôt que de subir cette période, structure-la.
Fais-en un mini "projet perso".



Semaine 1

Audit de ton profil, mise à jour CV + LinkedIn



Semaine 2

Formation SAP courte ou certification



Semaine 3

Création de contenu + networking



Semaine 4

Relance des anciens contacts / préparation entretiens

Chaque semaine doit t'apporter une **victoire concrète**.
Tu ne stagnes plus : tu avances, même sans mission.



En résumé

Les creux d'activité ne sont pas des faiblesses.

Ce sont des respirations.

Des moments où tu te reconstruis, où tu apprends, où tu poses les fondations de ta prochaine réussite.

*Le vrai risque, ce n'est pas d'avoir un creux.
C'est de le laisser passer sans rien en faire.*

Et toi ?

Comment tu gères les périodes plus calmes ?

Tu les subis ou tu les transformes ?



Raconte-le en commentaire, ton retour peut inspirer d'autres consultants 📍