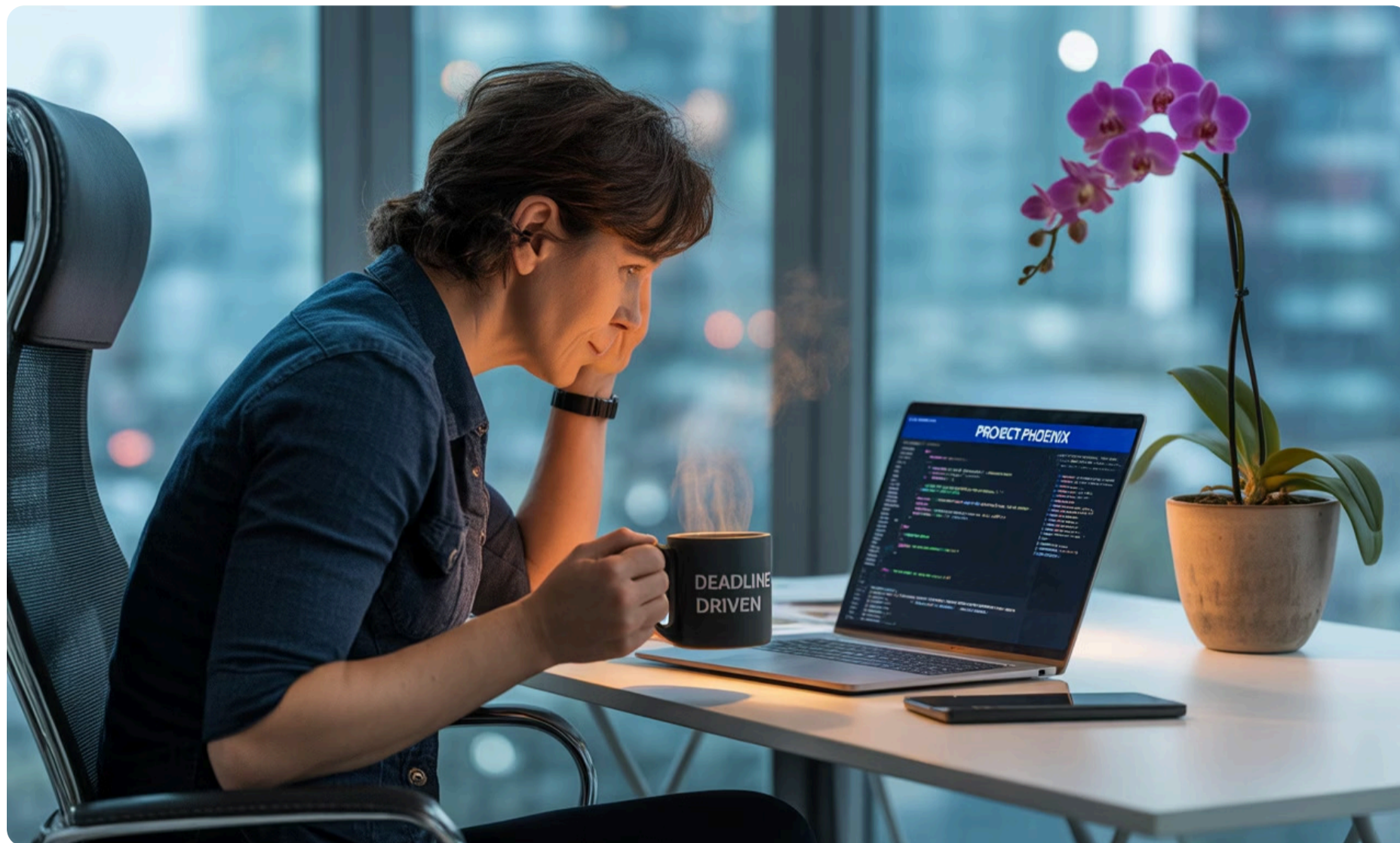


Le marché freelance SAP, il a changé



Il y a deux ans, la plupart des freelances SAP que je connaissais vivaient confortablement.

Aujourd'hui, beaucoup galèrent.

Pas parce que le marché s'est effondré.
Mais parce que les règles du jeu ont changé.

Ce n'est plus le même freelancing



Avant, il suffisait d'avoir de l'expérience et un bon réseau.

Aujourd'hui, ça ne suffit plus.

Ce n'est pas la fin du freelancing.

C'est un tri naturel.

Entre ceux qui stagnent... et ceux qui s'adaptent.

Une concurrence plus rude que jamais.



En France, le nombre de freelances a explosé :
+80 % depuis 2019.

Et dans l'écosystème SAP, chaque projet S/4 attire une armée de candidats.

Résultat : là où tu signais à 750 €/jour sans te poser de questions, tu dois aujourd'hui convaincre un client qui a déjà 15 profils similaires sur la table.

Les profils clonés



Dans les appels d'offres SAP, tout se ressemble :
CV copiés-collés, modules alignés, missions
identiques.

Quand tout le monde dit la même chose, plus
personne ne sort du lot.

Et quand tu ne te démarques plus, le seul levier qui
reste... c'est le **prix**.

Erreur fatale.

L'ère de la méfiance



L'explosion du freelancing a aussi fait exploser les mauvaises surprises. Des livrables bâclés, des consultants qui disparaissent en plein projet...

Résultat : les clients se méfient.

Avant même d'acheter ton expertise, ils veulent d'abord être sûrs que **tu es fiable**.

Aujourd'hui, tu dois rassurer avant de séduire.

Les nouvelles règles du jeu



Le freelancing n'est plus un "mode de travail",
c'est un vrai business.

Et comme tout business, il faut une **stratégie**
claire.

Ceux qui réussissent n'attendent plus qu'on
les appelle.

Ils construisent leur positionnement, leur offre
et leur réseau.

Se spécialiser



Fini les profils *"je fais un peu de tout"*.
Dire ça, c'est dire : *"je ne suis expert en rien"*.

👉 Le marché veut des spécialistes.

Un profil **EWM/TM** ou **FI/CO + S/4HANA** sera toujours plus demandé qu'un "MM/SD généraliste".

La spécialisation, ce n'est pas se fermer.

C'est se rendre identifiable.

Avoir une offre claire



Ne dis pas "*je fais du paramétrage FI*".

Dis plutôt :

👉 "*Je mets en place un reporting consolidé en 30 jours, transfert de compétences inclus.*"

Une offre claire, concrète, orientée **résultat**.

C'est ce qui fait la différence entre un prestataire et un partenaire.

Travailler en système



**Finies les candidatures au hasard et la prospection
"à l'instinct".**

Les freelances qui réussissent ont un process simple :

- Savoir à qui ils s'adressent.**
- Savoir comment se rendre visibles.**
- Et dérouler une méthode claire, chaque semaine.**

C'est tout sauf de la chance. C'est de la rigueur.

Ne pas rester seul



Apprendre seul, c'est lent. Et ça coûte cher.

Les freelances qui avancent vite ont tous un point commun : ils sont entourés.

**Un mentor, un réseau, une communauté.
C'est ce qui fait la différence entre galérer
deux ans... et signer sa première mission en
trois mois.**

Le freelancing SAP n'est pas mort



Il a juste évolué.

Ceux qui attendent que le marché
"redevienne comme avant" vont droit dans le
mur.

Ceux qui comprennent les nouvelles règles
vont vivre leur meilleure période.

À toi de choisir



Tu veux subir le changement ?
Ou t'en servir comme tremplin ?

Parce que le marché n'a pas disparu.

Il a juste monté le niveau de jeu.



Ce post vous a plu ? Laissez un **like** ou un **commentaire**. Nous vous enverrons en privé un lien pour vous abonner à notre **newsletter** et recevoir des **ressources exclusives**, ainsi que les dernières **actus SAP**.



Moi c'est **Ahmed AIT ZAID**
Expert SAP, Coach
Formateur de freelances SAP.

Je vous aide à

-  **Sécuriser votre transition**
Vers le freelancing SAP avec confiance
-  **Monter en compétence**
Sur **S/4HANA** et **Fiori** efficacement
-  **Devenir expert**
Légitime, libre et mieux rémunéré