



# 15 galères SAP que tous les consultants vivent

*(et comment les expliquer au client sans parler chinois)*

# 1

## Ça marchait hier, aujourd'hui plus rien

### ✗ Ne pas dire

*"C'est une régression liée à une dépendance inter-modulaire."*

### ✓ Dire plutôt

*"On a modifié une règle centrale, et SAP applique cette règle partout. Un autre flux a donc été impacté."*

**Le client comprend tout de suite que :** un petit changement peut avoir un effet global, et que ce n'est pas aléatoire.

# 2

## Un changement « simple » qui prend du temps

 Ne pas dire

*"Il faut analyser les impacts fonctionnels et techniques."*

 Dire plutôt

*"Ce changement a l'air simple à l'écran, mais il influence plusieurs étapes du processus."*

**Le client comprend tout de suite que :** le temps passé sert à éviter un problème plus grave plus tard.

# 3

## Le problème apparaît pendant les tests

**✗ Ne pas dire**

*"Ce cas n'était pas couvert dans le périmètre."*

**✓ Dire plutôt**

*"Les tests servent justement à faire ressortir ce type de situation avant le démarrage."*

Le client comprend tout de suite que : le test n'est pas un échec, c'est une sécurité.

# 4

## Les données sont mauvaises

 Ne pas dire

*"Les données sources ne sont pas conformes."*

 Dire plutôt

*"SAP applique strictement les règles qu'on lui donne. Si les données sont incohérentes, le résultat le sera aussi."*

**Le client comprend tout de suite que :** SAP n'invente rien, il exécute.



# 5 SAP bloque une action

✗ Ne pas dire

*"C'est une contrainte standard du système."*

✓ Dire plutôt

*"SAP bloque pour éviter une situation risquée en production."*

Le client comprend tout de suite que : le blocage est une protection, pas un bug.

# 6

## Le process théorique ne marche pas en réel

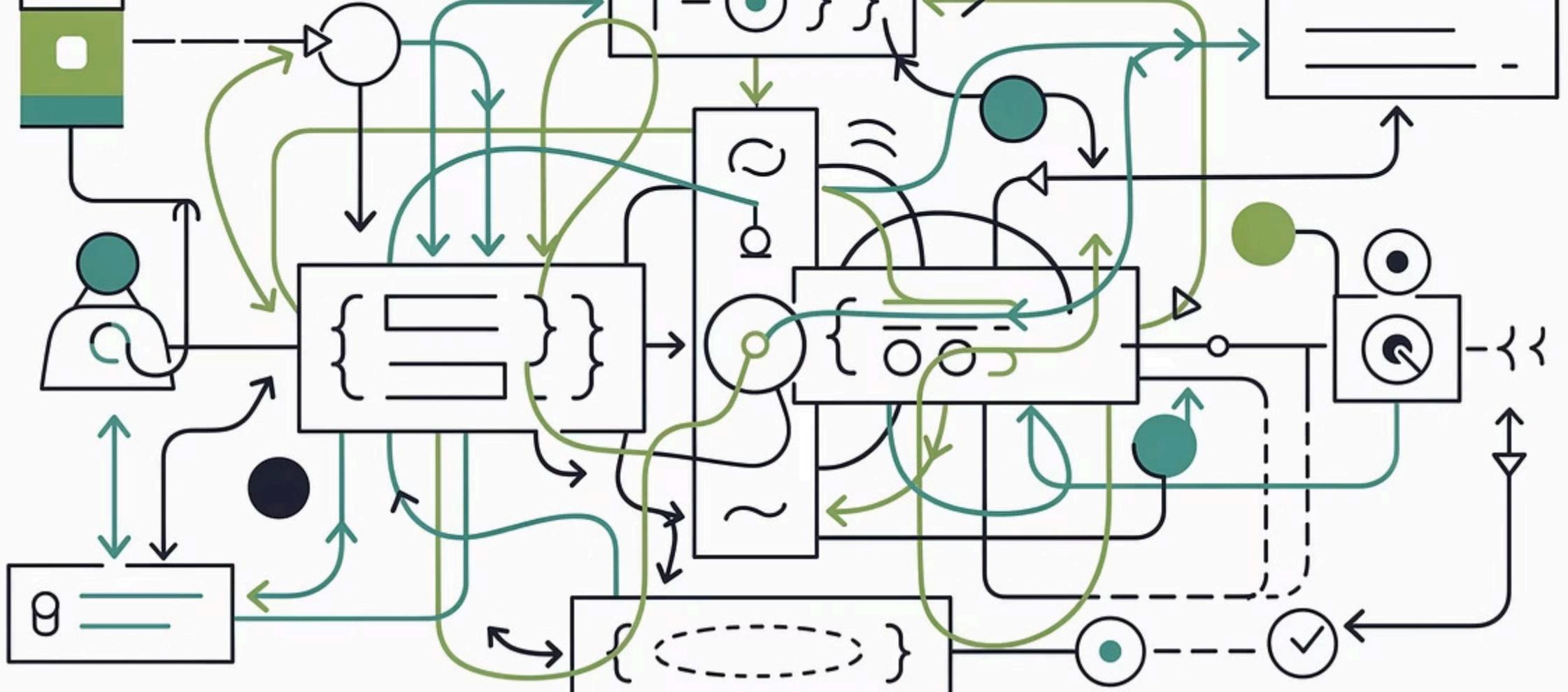
 Ne pas dire

*"Le métier ne respecte pas le process cible."*

 Dire plutôt

*"Le système reflète la façon réelle de travailler, pas celle décrite dans un document."*

**Le client comprend tout de suite que :** le problème vient de l'écart entre théorie et terrain.



# 7

## Trop de spécifique

✗ Ne pas dire

*"Ce n'est pas clean core."*

✓ Dire plutôt

*"On peut le faire, mais chaque spécifique complique les évolutions futures."*

**Le client comprend tout de suite que :** le refus n'est pas idéologique, il est pragmatique.

# 8

## Les utilisateurs découvrent SAP trop tard

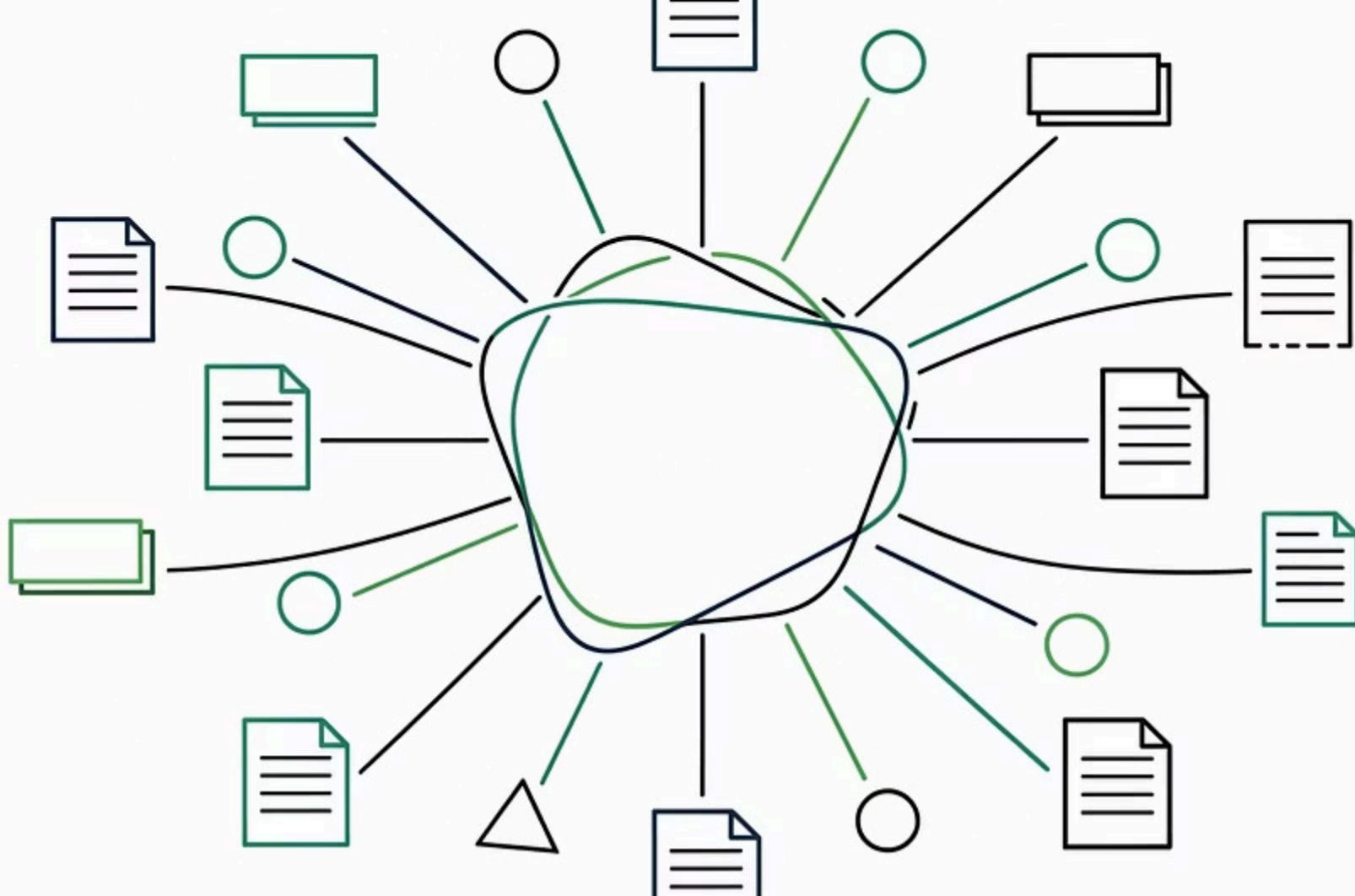
 Ne pas dire

*"Il y a un manque d'adhésion."*

 Dire plutôt

*"Plus les utilisateurs voient le système tôt, moins il y a de surprises et de résistance."*

**Le client comprend tout de suite que :** l'implication réduit les problèmes.



# 9

## Le périmètre change sans arrêt

**✗ Ne pas dire**

*"Ce n'était pas prévu initialement."*

**✓ Dire plutôt**

*"C'est faisable, mais chaque ajout a un impact sur le planning."*

**Le client comprend tout de suite que :** tout choix a une conséquence.

# 10

"Avant, on faisait autrement"

 Ne pas dire

*"SAP ne fonctionne pas comme l'ancien système."*

 Dire plutôt

*"SAP ne reproduit pas l'existant à l'identique, il impose parfois de nouveaux réflexes."*

Le client comprend tout de suite que : le changement est structurel, pas cosmétique.



# 11

## Les autorisations bloquent le travail

✗ Ne pas dire

*"C'est un problème de rôles."*

✓ Dire plutôt

*"La sécurité est  
volontairement stricte pour  
éviter les erreurs."*

**Le client comprend tout de suite que : le contrôle protège l'entreprise.**

# 12

## Problèmes de performance

 Ne pas dire

*"Il faut optimiser le paramétrage."*

 Dire plutôt

*"Le système doit être ajusté à vos volumes réels, pas à un usage théorique."*

**Le client comprend tout de suite que :** la performance se travaille avec le métier.



# 13

## Stress avant le go-live

### ✗ Ne pas dire

*"Tout n'est pas encore  
stabilisé."*

### ✓ Dire plutôt

*"Un démarrage n'est jamais  
parfait, l'objectif est d'avoir  
un système stable et  
maîtrisé."*

**Le client comprend tout de suite que : la perfection n'est pas réaliste, la stabilité oui.**

# 14

## Le client veut une réponse immédiate

 Ne pas dire

*"Il faut qu'on analyse."*

 Dire plutôt

*"Je préfère vous donner une réponse fiable demain qu'une mauvaise décision aujourd'hui."*

***Le client comprend tout de suite que : la prudence est un gage de sérieux.***

# 15

## Le consultant vu comme exécutant

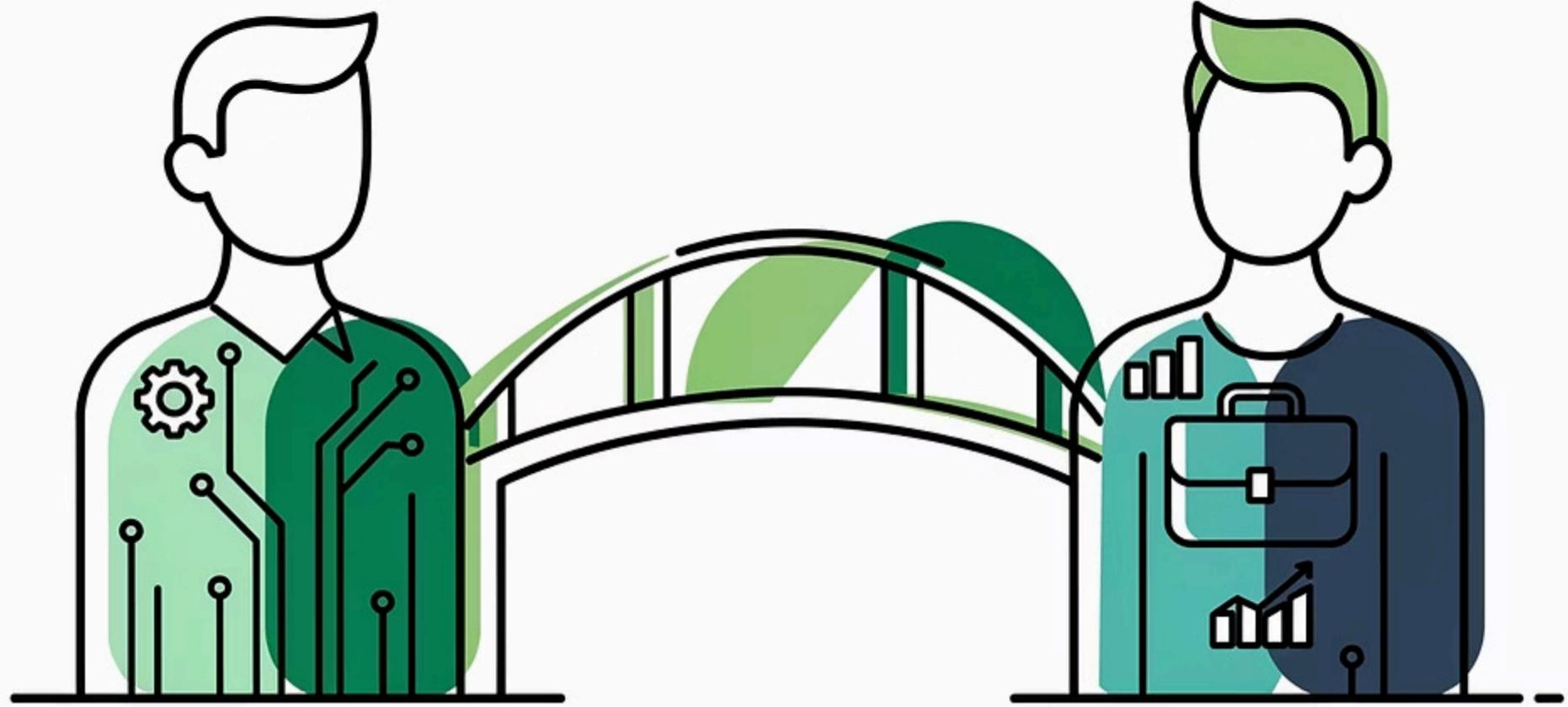
**✗ Ne pas dire**

*"Ce n'est pas dans le  
scope."*

**✓ Dire plutôt**

*"Mon rôle est aussi de  
vous alerter quand une  
décision peut poser  
problème plus tard."*

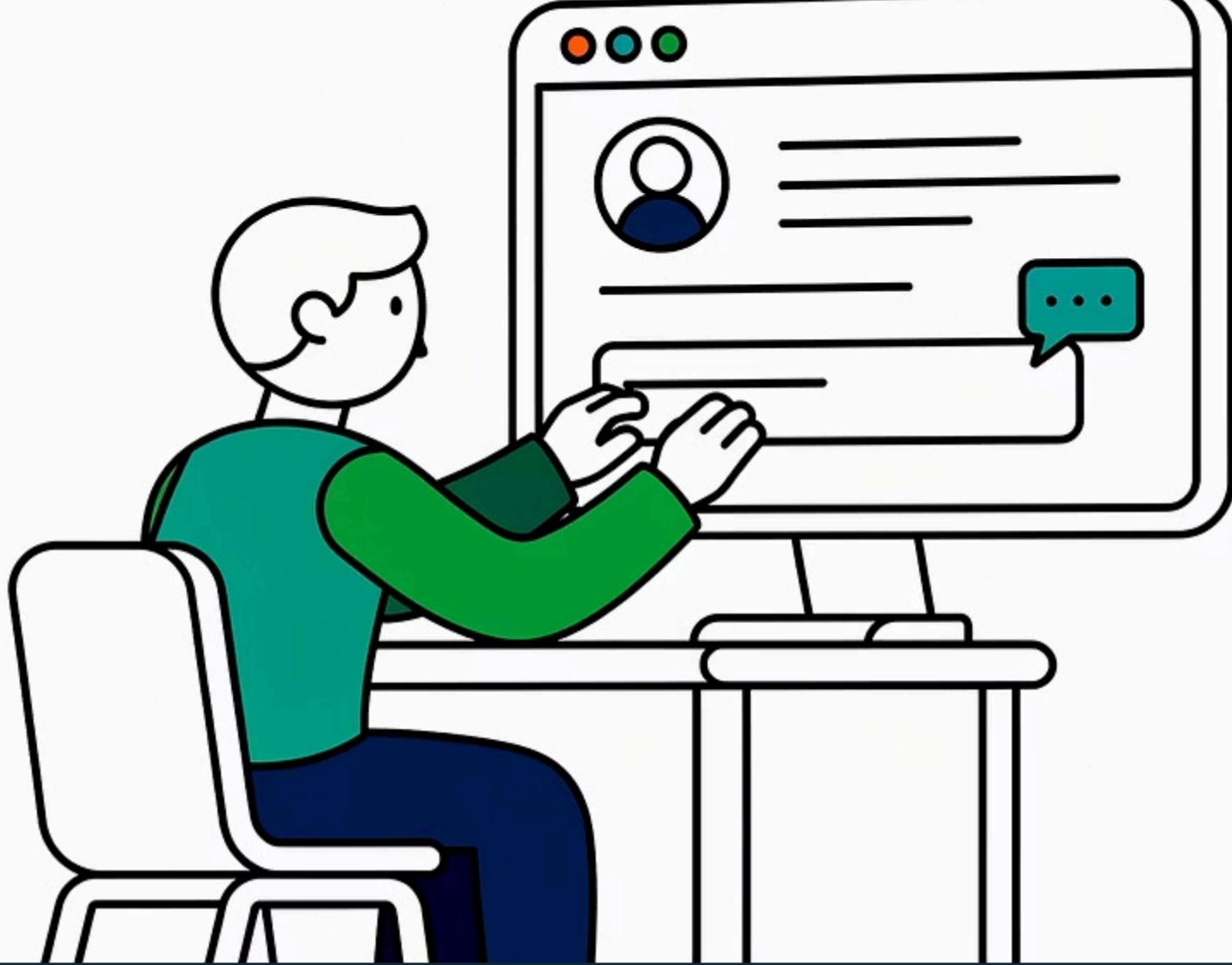
**Le client comprend tout de suite que : le consultant est là  
pour sécuriser, pas juste exécuter.**



# Conclusion

Sur SAP, le vrai professionnalisme, ce n'est pas de parler technique.

**C'est d'expliquer clairement une situation complexe pour que le client prenne une décision éclairée.**



*Et toi, quelle galère SAP t'a déjà obligé à chercher comment l'expliquer simplement à un client ?*

**Dis-le en commentaire.**