



Pourquoi je dis parfois NON

Dire non, ce n'est pas juger.

C'est poser les conditions pour que ça fonctionne vraiment.

1 Tu n'as pas encore assez pratiqué sur SAP

Si aujourd'hui :

- ta connaissance de SAP est surtout théorique,
- tu as encore peu manipulé en conditions réelles,
- tu n'as pas encore vécu un vrai cycle projet,

ce n'est pas le bon moment.

Ce que je te conseille :

Prends le temps de te former sérieusement. Vis tes premiers projets. Manipule SAP, fais des tests, comprends les flux et les impacts métier.

*Je ne suis pas un organisme de formation. J'accompagne des **consultants et key users qui ont déjà une base solide.***

*Quand cette base est là, ma porte est **grande ouverte** et l'accompagnement devient vraiment efficace.*





2 Ton positionnement n'est pas encore clair

Si tu veux "faire du SAP" sans savoir précisément :

- sur quel module,
- dans quel rôle,
- pour quel type de mission,

on risque de tourner en rond.

Ce que je te conseille :

*Prends d'abord le temps de clarifier ton positionnement. Regarde où ton expérience apporte le plus de valeur. **Le marché récompense la lisibilité, pas le flou.***

Une fois ce point clair, l'accompagnement prend tout son sens.



3

Ce n'est pas le bon timing pour toi aujourd'hui

Si tu es dans une période où :

- tu manques vraiment de temps,
- tu es déjà surchargé,
- tu sais que tu ne pourras pas t'impliquer sereinement,

ce n'est pas un non définitif.

Ce que je te conseille :

*Un accompagnement demande **un minimum d'engagement.***

Pas pour faire "plus", mais pour pratiquer, réfléchir et ancrer les choses.

Si aujourd'hui ce créneau n'est pas possible, mieux vaut attendre le bon moment.



4

Tes attentes ne sont pas encore alignées

Personne ne dit vouloir une solution magique. Mais parfois, inconsciemment, on l'espère.

Ce que je te conseille :

L'accompagnement n'est pas là pour faire à ta place, mais pour t'aider à structurer, décider et monter en autonomie.

Tu avances. Je cadre, je corrige, je challenge.

Quand cette logique est claire, le travail devient fluide et efficace.



5

Tu n'es pas encore prêt à remettre en question ton cadre

Si aujourd'hui tu ressens que :

- le problème vient surtout de l'extérieur,
- le marché est injuste,
- les recruteurs "ne comprennent rien",

c'est humain.

Ce que je te conseille :

La vraie progression commence quand on accepte de faire évoluer son propre cadre de référence.

Ce n'est pas confortable, mais c'est exactement là que les choses changent.

Dire non, ce n'est
pas fermer une
porte.

C'est éviter de
forcer une étape.

