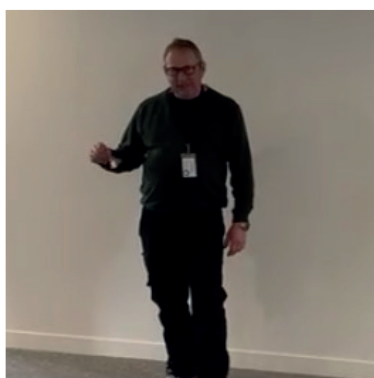


TÉMOIGNAGE DES ASSOCIÉS

VINCENT



Comment j'ai obtenu le poste chez Castorama

Quand on me demande comment j'ai obtenu le poste chez Castorama, les gens s'attendent souvent à une histoire spectaculaire — un coup de chance, une phrase brillante ou un moment décisif. La réalité est beaucoup plus simple... et beaucoup plus utile.

Tout a commencé comme n'importe quel processus : par un premier entretien. Rien d'extraordinaire.

Juste moi, en train d'écouter davantage que je ne parlais, de sentir l'ambiance, d'observer la manière dont on me présentait le rôle.

La plupart des candidats essaient d'impressionner à ce stade. Moi, non. Je voulais simplement savoir si cela valait la peine d'aller plus loin.

Puis il y a eu l'appel téléphonique.

Encore une fois, rien de spectaculaire.

Mais cette fois, j'ai écouté les détails : la clarté du rôle, la cohérence des attentes, la façon dont on me répondait. Je n'essayais pas de « gagner » quelque chose. Je vérifiais l'alignement.

Et ensuite, avant l'entretien final, j'ai fait ce qui change tout : je me suis préparé.

Pas la préparation rapide où l'on lit le site web en cinq minutes.

Non.

J'ai creusé.

J'ai regardé les chiffres, le marché, la concurrence, la culture, le modèle du magasin, les attentes des clients. Je voulais comprendre Castorama de l'intérieur — avant même d'y entrer.

C'est là que j'ai rédigé mon pitch.

Pas un discours.

Une explication simple et claire de ce qu'était réellement le poste, basée sur mes recherches, pas sur des suppositions.

Donc, quand je suis arrivé à l'entretien final, je n'ai pas demandé :

« C'est quoi exactement le rôle ? »

Je leur ai expliqué ce qu'était le rôle.

LES ENTREPRISES ÉPHÉMÈRES

Et ça change tout.
Parce que quand vous décrivez le poste mieux que les personnes qui recrutent, vous n'êtes plus un candidat.
Vous êtes une solution.
Je n'ai pas transpiré.
Je n'ai pas surjoué.
Je n'ai pas essayé d'être impressionnant.
Je n'ai pas demandé le salaire — je le savais déjà.
Je n'ai pas posé de questions juste pour meubler — j'avais déjà les réponses.
À chaque question, je savais où j'allais.
Pas parce que je suis un génie.
Parce que je m'étais préparé.
À la fin, je n'ai pas attendu qu'on "revienne vers moi".
J'ai simplement demandé calmement à la RH :
« Tout est validé, il ne manque qu'une signature du directeur, c'est bien ça ?
Parfait. Je peux commencer dès que vous le souhaitez. »
Et voilà.
Pas de drame.
Pas de suspense.
Pas de supplication.
Juste de la clarté.
Les gens pensent que décrocher un poste, c'est une performance.
Mais la plupart du temps, c'est surtout une question de silence intérieur — enlever le stress, l'improvisation, le besoin d'impressionner — et les remplacer par de l'intention.
C'est comme ça que j'ai obtenu le poste chez Castorama.
Pas en essayant plus fort.
Mais en me préparant mieux.

Vincent