L'artiste en mouvement

Se positionner, rebondir, activer son réseau

TYPE DE FORMATION

Formation collective en présentiel

PUBLIC

Artistes intermittents du spectacle inscrits à France Travail (agence AVS Artistes) : comédiens, chanteurs, danseurs, artistes de variétés, artistes de cirque, artistes seniors et jeunes artistes en phase d'insertion professionnelle

PRÉREQUIS

Être artiste du spectacle et inscrit à France Travail (agence AVS Artistes)

OBJECTIFS DE LA FORMATION

- **Analyser** son positionnement dans le milieu artistique et repérer ses propres freins, au regard des critères réels de sélection du marché

(lire le réel et se positionner)

- **Appliquer** des outils cognitifs et corporels pour passer du mode automatique au mode adaptatif en situation de tension

(reprendre la main sur son état)

- **Évaluer** l'impact de sa présence, en situation simulée comme à distance, à partir de retours croisés structurés et d'une auto-évaluation, et ajuster sa posture ou l'image que l'on renvoie

(tenir et exister dans le regard : le pitch et le réseau)

- **Construire** un plan d'action à 3, 6 et 12 mois intégrant une stratégie de réseau, et énoncer publiquement l'objectif choisi

(s'engager et se remettre en mouvement)

RÉSULTATS ATTENDUS À L'ISSUE DE LA FORMATION

- Lire le marché du recrutement artistique de façon réaliste et outillée
- Renforcer sa confiance professionnelle dans les situations d'évaluation
- Améliorer son impact lors des castings, auditions et rencontres professionnelles
- Se doter d'une stratégie de réseau
- Structurer sa recherche d'engagements artistiques
- Adopter une posture convaincante et ancrée face aux recruteurs
- Se doter d'un plan daté de maintien ou de retour durable dans l'emploi artistique

MÉTHODES MOBILISÉES

- En appui sur la neuropédagogie et ses 4 phases
  - Implication
  - Déstabilisation
  - Expérimentation
  - Présentation de la théorie
- Approche de type coaching avec fixation d'objectifs individuels
- Mise en action (physique et mentale)
- Mises en situation et passages devant le groupe, avec retours croisés entre pairs
- Regard d'un directeur de casting, co-intervenant sur une partie des journées
- Un carnet de bord unique, rempli au fil des quatre jours
- Questionnaire de positionnement en ligne avant la formation

ORGANISATION ET FONCTIONNEMENT

- **Durée :** 4 jours consécutifs (28h)
- **Horaires :** 9h-12h40 / 13h40-17h
- **Lieu :** Paris, dans une salle permettant le mouvement et les mises en situation
- **Participants :** entre 12 et 15
- **Intervenants :** Benoît Maréchal, avec Nicolas Derouet, directeur de casting, sur une partie des journées
- **Chaque journée :** un objectif pédagogique et un critère de réussite observable

MODALITÉS ET DÉLAI D'ACCÈS

Les délais d'accès à nos formations sont en moyenne de 30 jours à compter de la validation du dossier (signature de la convention et accord de financement).

Ce délai peut être réduit en cas d'urgence ou d'action intra-entreprise.

POSITIONNEMENT ET IMPLICATION

Avant la formation, un questionnaire de préparation en ligne est adressé aux participants :

- Situations de difficulté rencontrées dans la recherche d'engagements
- Objectifs et attentes pour les quatre jours
- Positionnement sur neuf affirmations relatives aux compétences travaillées

CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1 : « Lire le réel et se positionner »

- Comment lire le marché du recrutement artistique tel qu'il est vraiment, et y situer ma place ?
- Qu'est-ce qui freine mon accès à l'emploi artistique, et qu'est-ce qui dépend de moi ?

Jour 2 : « Reprendre la main sur son état »

- Comment comprendre ma façon de réagir au stress (fuite, lutte, inhibition) ?
- Comment passer du mode automatique au mode adaptatif en situation de tension ?
- Quels outils, cognitifs et corporels, puis-je réutiliser en casting ?

Jour 3 : « Tenir et exister dans le regard : le pitch et le réseau »

- Comment tenir, et exister, dans le regard des décideurs, en présence comme à distance ?
- Comment présenter mon pitch avec impact, et ajuster ma posture à partir des retours reçus ?
- Comment rester dans la mémoire des décideurs et aborder quelqu'un en dehors d'un casting ?

Jour 4 : « S'engager et se remettre en mouvement »

- Comment m'engager et me remettre en mouvement, y compris après un refus ?
- Quelle est ma stratégie de réseau : qui approcher, par quel chemin, à quel rythme ?
- Quel plan d'action à 3, 6 et 12 mois, et quel objectif vais-je annoncer devant le groupe ?

MODALITÉS DE SUIVI ET D'APPRÉCIATION DES RÉSULTATS

Suivi

- Feuille d'émargement
- Attestation de fin de formation mentionnant le nom, la nature, la durée de l'action et les résultats de l'évaluation des acquis de la formation, s'il y a lieu

Appréciation des résultats

- Questionnaire de positionnement avant la formation, puis auto-évaluation en fin de formation sur les mêmes affirmations
- Auto-évaluation écrite à partir du carnet de bord (jours 1 et 2), observation croisée entre pairs sur une grille commune (jours 3 et 4)
- Plan d'action individuel à 3, 6 et 12 mois, annoncé devant le groupe
- Évaluation de la satisfaction à chaud en fin de formation (questionnaire en ligne)

ACCESSIBILITÉ

Si vous avez besoin d'aménagements spécifiques pour suivre cette formation merci de nous prévenir afin que nous prenions les mesures nécessaires.

Benoît Maréchal est le référent Handicap.

POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT

OPCO, financement direct

Tarif : sur devis

ANIMATION

Benoît Maréchal

Dirigeant et formateur de l'organisme de formation éponyme

Ingénierie de formation et animation, 20 ans d'expérience dans les arts vivants.

Coach en prise de parole en public auprès de dirigeants.

Intelligence émotionnelle, communication interpersonnelle, prise de parole en public.

Nicolas Derouet

Directeur de casting. Co-intervient sur une partie des journées pour apporter le regard du recruteur.

Qualiopi processus certifié

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

La certification qualité a été délivrée au titre de la catégorie d'action suivante : **Action de formation**

Version mise à jour le 31/10/2026