

5 ERREURS FATALES QUE NE FONT PLUS LES PROS



SHOW ★★

BUSINESS ★★★★★

CULTURE ★★★★★

thesecretofpros.com

Par Tom Shanon

SOMMAIRE

Vivre de son talent, oui, mais comment commencer ?	3
Pourquoi ce guide ?	3
Mais qui suis-je pour vous guider ?	4

Réussir à aborder un producteur ou un agent artistique5

- Introduction5
- L'erreur qui trahit le débutant6
- Pourquoi le talent inexpérimenté se justifie t-il ?6
- Les solutions7
- Résumé en questions/réponses9
- Conclusion du chapitre9

Réussir à être prolongé ou ré-engagé par un producteur10

- Introduction10
- La vraie priorité du producteur est l'absence de problèmes11
- L'irrégularité est une erreur que ne font plus les pros !11
- Gagner la confiance d'un producteur.....12
- La solution12
- Résumé en questions/réponses15
- Conclusion du chapitre15

5 erreurs fatales que ne font plus les pros !16

- Et voilà, nous arrivons à la fin de ce guide !16
- Objectif17
- Où trouver d'autres solutions à vos problèmes ?17
- Me contacter17

Vivre de son talent, oui, mais comment commencer ?

Trop de talents aussi doués soient-ils, baissent les bras à cause de l'étape suivant : **comment vivre de son talent ?** La principale cause de cet abandon est un manque d'éducation sur le plan du **SHOW**, du **BUSINESS** et de la **CULTURE**. La raison c'est que malheureusement, il n'existe nulle part où s'instruire. C'est le monde de la débrouille et du chacun pour soit.

THE SECRET OF PROS est le parfait endroit pour commencer à apprendre et résoudre ce problème. Le blog s'engage à apporter les **clefs** et **l'état d'esprit** à ceux qui veulent vivre du spectacle.

Pourquoi ce guide ?

A travers ce guide, vous allez apprendre des dizaines d'astuces qui vous aideront à vivre de votre talent et vous allez surtout découvrir **5 erreur fatales que ne font plus les pros !**

Nous allons traiter ces 5 erreurs à travers deux chapitres :

1. Réussir à aborder un producteur ou un agent artistique
2. Réussir à être prolongé ou ré-engagé par un producteur

*Ce guide n'est qu'un avant-goût de tout ce que vous devez apprendre pour vivre du spectacle. Régulièrement, je sortirai des guides et des articles qui vous instruiront sur le **SHOW**, le **BUSINESS** et la **CULTURE**.*

Suivez toute cette actualité à travers le blog "THE SECRET OF PROS" ou les réseaux sociaux mentionnés sur le blog.

Mais qui suis-je pour vous guider ?



Je suis **Tom Shanon**, issu d'un sport freestyle appris dans la rue. Je connais très bien vos difficultés devant le problème suivant : « comment vivre de son talent ? ».

Parti de rien, j'ai gravi chaque marche. J'ai dû innover, créer, fabriquer, prendre des risques, apprendre de mes erreurs, m'entraîner, faire le show ainsi que le business. Au départ je voulais vivre de mon sport, mais trop insolite pour l'époque, c'était impossible. Le spectacle était la solution! Ok, mais comment faire ? En me lançant, je n'y connaissais rien, même pas l'appellation pour désigner le nom de mon métier qui de surcroît était à inventer. Je voulais vivre de mon talent, un point c'est tout ! Personne n'y croyait, pire encore, je ne trouvais nul part où apprendre ce métier d'artiste. À ce stade, soit vous aimez le risque, soit c'est de l'inconscience ! Finalement ce fut un long processus, un parcours du combattant que j'ai réussi. Aujourd'hui, je peux dire que le spectacle est la voie royale de ceux qui veulent vivre de leur talent !

Mon talent fut un laboratoire d'expérimentations, qui à force de labeur, m'a appris à transformer quasiment "n'importe quoi" en un show qui rapporte ! Dans ma lancée, j'ai fini par produire toutes sortes de shows aussi différents les uns que les autres. J'ai découvert [« la recette du show gagnant »](#)

Pédagogue au possible, je transmets mon savoir pour résoudre votre plus grand problème : **comment vivre de son talent ?**

Vous aurez plus d'infos à mon sujet ici : [Tom Shanon](#)

REUSSIR A ABORDER UN PRODUCTEUR **OU UN AGENT ARTISTIQUE**



Introduction

Trouver les bons contacts, est une quête perpétuelle chez l'artiste du spectacle. Heureusement les opportunités de rencontres ne manquent pas. Mais comment parler de son talent face à une personne qui pourrait vous engager ? Voilà une tâche difficile : d'une part parce que vous parlez de vous, et d'autre part parce que ce que vous faites ne peut que se voir pour être compris. La tâche est d'autant plus difficile que ce que vous faites est unique. Cet instant est une épreuve complexe, c'est un moment frustrant et il peut vous déstabiliser. Il y a des erreurs à ne jamais faire et parmi elles, je vais vous décrire les erreurs fatales que ne font plus les pros.

L'erreur qui trahit le débutant.

Dans le spectacle, une situation qui arrive très souvent est de croiser par hasard une personne qui pourrait vous engager, tel un producteur ou un agent artistique, et de sauter sur l'occasion pour l'aborder. La difficulté est accentuée par le fait que le temps de conversation n'est que de quelques secondes ou quelques minutes, mais ce n'est pas une raison pour faire une erreur de débutant.

Dans votre discours de présentation, ne dites jamais : "**je suis professionnel**". Si vous dites cela, vous faites une grave erreur. Votre interlocuteur comprendra immédiatement que vous vous justifiez et que **vous êtes inexpérimenté**. Imaginez que vous êtes malade et que vous cherchez un médecin. Le médecin vous accueille et se présente en disant "je suis Docteur professionnel..." Personnellement, je pars en courant ! Et bien c'est exactement la même chose. Quand vous êtes devant un producteur, si dans votre discours vous dites ces mots, croyez moi, il va bien rire 😊

- **ERREUR 1.** Dire "je suis professionnel" est une erreur fatale que ne font plus les pros !

Pourquoi le talent inexpérimenté se justifie t-il ?

Parce qu'il se lance dans un métier incompris de la population : "le spectacle". Quand on est un talent on inspire à devenir artiste, on devient incompris et on le constate tous les jours. Voyez comme les gens pensent que ce n'est pas un métier que de faire du spectacle. L'éducation nationale nous parle pas de ces métiers, par contre, médecin, comptable, avocat, ouvrier... voilà des métiers "normaux" (Je vous parle de la France, le pays où je vis. Pour les autres pays francophones je suis curieux de savoir). Aux yeux de la population, les artistes du spectacle ne font pas un "vrai" métier, puisque de toute façon ils s'amuse ! Devant ces préjugés et ces constatations accablantes, le piège pour le talent inexpérimenté, c'est qu'il soit tenté pour se faire comprendre de tout le monde, de crier haut et fort "**je suis professionnel !**" Mais un producteur "n'est pas tout le monde", un agent artistique non plus. Si vous dites cela, ils sauront immédiatement que vous êtes inexpérimenté. Alors attention !

Les solutions.

La solution si vous avez moins de 1 minute.

Ne parlez pas de vous, annoncez juste votre spécialité et si nécessaire vos engagements les plus importants (pas plus de trois). Ensuite donnez votre carte de visite et dites : "**en me laissant votre carte ou votre email je pourrais vous dire, où me voir travailler**". Ainsi vous avez récupéré son contact et même s'il ne vient pas vous voir sur scène, **vous avez de quoi lui transmettre vos infos publicitaires et garder le contact.**

La solution si vous avez moins de 10 minutes.

Présentez vous brièvement en annonçant votre spécialité et vos engagements les plus importants. Ensuite, essayez surtout d'écouter votre interlocuteur plus que de parler. Pour cela, posez quelques questions sur sa vision artistique du spectacle ou ses futures projets... Laisser parler votre interlocuteur à deux avantages : d'une part vous pourrez détecter s'il est ouvert et positif avec vous, d'autre part vous allez certainement avoir des infos sur ce qu'il envisage de faire dans ses prochains projets. Puis, finissez la discussion comme dans la conversation de moins d'une minute. Donnez lui d'abord votre carte de visite et dites : "en me laissant votre carte ou votre email je pourrais vous dire, où me voir travailler". Ainsi vous avez récupéré son contact et même si il ne vient pas vous voir sur scène, vous avez de quoi lui transmettre vos infos publicitaires et garder le contact.

La solution si vous avez plus de 10 minutes.

Attention il y a un piège ! Même si vous êtes très habile dans les conversations, n'en dites pas trop, mais juste le minimum. Ensuite dites-leurs plutôt l'une de mes plus grande devise. "**Pour comprendre ce que l'artiste fait, les meilleurs mots du monde ne seront jamais aussi puissant que de le voir sur scène !**" Et si quand bien même vous êtes capables de dire les meilleurs mots du monde, sachez que trop parler se retournera contre vous, car mettre la barre si haute, c'est créer le risque de décevoir. **Sachez que les plus grands effets, sont toujours quand on cultive la surprise !**

➤ **ERREUR 2.** Trop parler est une erreur fatale que ne font plus les pros !

La solution vidéo.

Les agents et producteurs préfèrent voir un artiste sur scène, même si le lieu est médiocre, que de le voir à travers une belle vidéo. Mais si vous ne pouvez vraiment pas inviter votre interlocuteur, alors adressez lui **une vidéo tournée en "live" avec un vrai public**. Evitez les vidéos avec de faux publics, et surtout évitez celles présentant trop de montages et d'effets spéciaux.

Attention encore un piège ! Vérifiez bien à qui s'adresse votre vidéo. S'il s'agit d'un agent artistique, **il ne faut jamais inscrire vos coordonnées directement dans votre montage vidéo** (ni adresse, ni téléphone, ni site internet, ni email, même votre nom). Un agent est un intermédiaire, il gagne sa vie grâce au fait que son client ne vous connaît pas. Donc si vous incrustez vos coordonnées dans la vidéo, il ne vous mettra jamais dans son catalogue. La solution c'est d'inscrire vos coordonnées sur une étiquette détachable ou sur une lettre. Et si votre envoi se passe à travers Internet, alors écrivez vos coordonnées dans un email. Ainsi, vous instaurez dès le début une relation de confiance et votre agent comprendra que vous connaissez le métier ! Retenez cette règle : **"son client ne doit jamais pouvoir vous joindre directement"**. Avec un agent artistique, si vous ne suivez pas cette règle, vous faites une erreur fatale !

- **ERREUR 3.** Adresser à un agent artistique une vidéo dans laquelle est inscrit vos coordonnées, est une erreur fatale que ne font plus les pros !

Ayez toujours **4 vidéos différentes** à proposer en fonction des circonstances :

- Un teaser de moins de 1 minute, avec contact
- L'intégralité de votre spectacle, avec contact
- Un teaser de moins de 1 minute, sans contact
- L'intégralité de votre spectacle, sans contact

Trouvez ici le carnet d'adresses des lieux et des gens qui bookent : **[MY BUSINESS](#)**

Résumé en questions réponses du chapitre "Réussir à aborder un producteur ou un agent artistique"

- Quelle est l'erreur qui trahit le débutant ? Dire "je suis professionnel"
- Comment parler de son talent ? Dites juste quelle est votre spécialité, vos engagements les plus importants mais ne parlez pas de vous. Puis invitez votre interlocuteur à vous voir sur scène !
- Quel est le piège quand on parle de son talent ? Même si vous êtes très habile dans les conversation, le piège, c'est de trop parler !
- Pourquoi les talents inexpérimentés font l'erreur de se justifier ? Parce qu'ils se lancent dans un métier incompris de la population !
- Présenter une vidéo, est-ce la meilleur solution ? Non, la meilleur solution c'est d'abord d'inviter votre interlocuteur à venir vous voir !
- Quel est le piège quand on présente une vidéo ? A un agent artistique, il ne faut jamais inscrire vos coordonnées dans votre vidéo !
- Quel contenu doit-on mettre dans une vidéo ? Vous devez posséder 4 versions:
 - un teaser de moins de 1 minute, avec contact
 - l'intégralité de votre spectacle, avec contact
 - un teaser de moins de 1 minute, sans contact
 - l'intégralité de votre spectacle, sans contact

Conclusion du chapitre

Ma conclusion tient en une seule phrase et c'est aussi l'une de mes plus grandes devises : **"Pour comprendre ce que l'artiste fait, les meilleurs mots du monde ne seront jamais aussi puissant que de le voir sur scène !"**

REUSSIR A ÊTRE PROLONGÉ OU RÉ-ENGAGÉ PAR UN PRODUCTEUR



Introduction

Un artiste du spectacle a deux priorités : d'une part l'aspect artistique de son show, d'autre part trouver des engagements. Chercher des engagements est un casse-tête, donc réussir à être prolongé ou ré-engagé par un producteur, c'est économiser des frais de publicité, gagner du temps et c'est surtout travailler plus souvent.

De son côté, le producteur qui décide de prolonger ou ré-engager un artiste, lui aussi est gagnant. Il connaît la qualité de l'artiste et il gagne du temps puisqu'il n'a plus à chercher. Mais la vraie raison, souvent méconnue des artistes débutants, c'est que le producteur investit dans **"l'absence de problème"**. Un producteur a déjà fort à faire, entre les finances, le marketing, la sécurité, le mobilier de spectacle, les lois, les salaires, la recherche de talents, etc. Il s'emploie tous les jours à diagnostiquer les problèmes éventuels. De ce fait son cerveau a développé une faculté : **son cerveau est programmé pour éliminer les problèmes !**

La vraie priorité du producteur est l'absence de problème !

Le challenge de la scène c'est le "live". Quand vous avez un problème, vous ne pouvez pas couper l'image tel un montage vidéo. Vous devez donc **réussir tout le temps**, vous devez être un artiste fiable ! Par le terme "**artiste fiable**", un producteur entend deux choses :

1. un artiste qui **tout le temps** accomplit sa prestation **sans une erreur visible**
2. un artiste qui **tout le temps** tient sa **promesse**, tel qu'il se présente sur son message publicitaire

Pour un producteur, **artiste fiable = absence de problème.**

Être sur scène, c'est courageux, être sur scène est un risque en soi, pourtant l'artiste doit réussir tout le temps ! Si vous êtes chanteur et que vous vendez vos interprétations comme émouvantes, alors vous devez émouvoir à chaque fois. Si vous êtes humoriste, alors vous devez faire rire tous les jours. Si vous êtes équilibriste, vous ne devez jamais tomber. **L'irrégularité est un problème** et rien n'est plus frustrant pour un producteur que de payer un talent irrégulier. Pour votre prolongation ou votre ré-engagement éventuelle, ça serait une catastrophe car n'oubliez pas, **la vraie priorité du producteur, c'est l'absence de problème.**

L'irrégularité est une erreur que ne font plus les pros!

Combien de représentations peut-on faire par jour ? Il n'y a pas de limite car tout dépend de ce que vous avez accepté ou décidé dans votre contrat. Mais déjà 3 représentations par jour c'est beaucoup et rares sont les artistes qui acceptent plus. Les endroits où l'on peut travailler plus, ne sont pas courants, à part peut-être dans les parcs d'attractions.

Alors faisons un petit calcul. Si certains contrats vous font travailler 3 fois par jour, à raison de 6 jours par semaine et pendant plusieurs mois ou années, vous pourriez donc faire plus de 75 représentations par mois. Dans ces circonstances, votre challenge n'est pas de faire un exploit le jour "J" mais **d'être régulier sur toute la durée de votre contrat.**

Ne faites pas la bêtise de vous comparer aux exploits extraordinaires filmés et qui font le buzz sur Internet (pour la majorité, ces gens là ont diffusé leur meilleur vidéo, en tout cas celle où ils n'ont pas échoué). Votre prouesse c'est de ne jamais échouer ! **Votre exploit c'est de réussir tous les jours, et à chaque fois en direct face à de nouveaux spectateurs. Ainsi que de faire croire à ces spectateurs qu'aujourd'hui est la meilleure prestation de votre vie !**

- **ERREUR 4.** La priorité du producteur c'est l'absence de problème. Donc l'irrégularité d'un artiste est une erreur fatale que ne font plus les pros !

Gagner la confiance d'un producteur.

Echouer sa prestation c'est donc faire "**une erreur visible**" ou "**ne pas réussir à tenir sa promesse telle que présentée sur son messages publicitaire**".

Alors comment gagner la confiance d'un producteur ? Il faut d'abord commencer par éviter d'échouer la première fois qu'il vient vous voir. Ensuite, j'ai constaté qu'au-delà de 2 échecs pour 100 passages environ, vous risquez fortement de perdre la confiance de la production qui vous engage et cela concerne tous les artistes, qu'il soit acrobate, chanteur, etc. (Il n'existe pas de statistique, ces chiffres se basent uniquement sur mes observations et mes constatations durant plusieurs années).

La solution

Maintenant que vous avez compris ce que signifie "échouer", y a-t-il un secret pour être "**fiable**". Et si oui, la solution va-t-elle appauvrir ou sublimer votre spectacle ? Voici la clé de ce problème :

- Arrêtez de pousser les limites de votre technique mais cultiver votre présence. En d'autres termes, **assurer votre technique et soyez un personnage.**

Pour espérer être fiable, vous devez d'abord arrêter de prendre des risques techniques. De toute façon, les spectateurs ne sauront jamais ce que vous avez éliminé de votre prestation. **La grande valeur ajoutée, sera de transférer votre énergie dans l'interprétation de votre personnage.**

Plus vous poussez les limites de votre technique, plus vous risquez l'erreur. Trop concentré à ne pas faire d'erreurs, vous finissez par perdre le contact avec votre public. Espérer de cette manière avoir une "présence" est impossible. Le spectacle cherche des artistes et non des techniciens !

J'étais jeune et inexpérimenté, j'ai mis plusieurs années à comprendre cette astuce. À mes débuts, je faisais des prestations trop techniques, j'étais victime de ce que j'appelle le "[syndrome de l'expert](#)". Je faisais l'erreur de faire du 100% technique, je cherchais l'exploit. Mes prestations finissaient plus par ressembler à de la démonstration, qu'à un spectacle. Certes ça faisait son effet, mais j'étais encore loin d'être un artiste.

J'ai donc réparti mon énergie entre ma **T (technique)** et mon **P (personnage)** et cela a tout changé. J'ai sublimé mon travail ! Aujourd'hui je ne fais plus jamais 100% T, par contre je le fais croire, c'est aussi ça l'art du spectacle ! Par exemple, pour certains spectacles je fais (80% T - 20% P). Pour d'autres créations je fais (40% T - 60% P). Certains de mes spectacles sont même élaborés avec une fluctuation durant la prestation. Par exemple, le début commence à (60% T - 40% P), puis à mi-chemin je passe à (05% T - 95% P) et je finis avec (90% T - 10% P). Cela dépend de chaque show, il n'y a pas de règle. Ce qu'il faut c'est **trouver le point d'équilibre qui se trouve "avant le risque d'erreur technique" et "jouer pleinement son personnage"**. C'est à chacun de voir ce qui lui convient le mieux mais **surtout ne faites jamais du 100% T** car vous augmentez le risque d'erreur et votre spectacle finira inévitablement par ressembler à une démonstration.

Quoiqu'il en soit, mettez tout en œuvre pour être fiable car rien ne sera plus stressant pour vous que de savoir que la production doute de vous. À contrario, rien ne sera plus agréable que de savoir qu'on a confiance en vous et en votre fiabilité. Cette confiance vous aidera à vous relâcher, elle vous permettra de jouer encore mieux et de rentrer dans un cercle vertueux !

- **ERREUR 5.** Faire trop technique, est une erreur fatale que ne font plus les pros !

En résumé voici les bénéfices lorsque vous appliquez cette solution :

- vous élaborez un **"vrai spectacle"** et non une démonstration
- vous faites moins d'erreurs, **vous êtes fiable**
- moins stressé, vos pensées ne sont pas ailleurs, **vous êtes présent**
- **vous jouez mieux** votre personnage
- vous prenez confiance, **vous rentrez dans un cercle vertueux**
- vous étiez un technicien, **vous pouvez espérer devenir un artiste**
- Pour un producteur, **artiste fiable = absence de problème**
- **être fiable, c'est se donner les chances d'être prolongé ou ré-engagé.**

Sachez aussi que pour l'avoir constaté, et pour en avoir discuté avec beaucoup de mes confrères qui ont fait carrière, **"plus le temps passe, plus un artiste donne de la place à l'interprétation de son personnage"**. Voici les raisons :

- Parce que le potentiel de progression de la technique est limité, alors que l'ouverture au personnage est sans limites
- Parce que l'interaction avec le public, est plus pertinente lorsque l'on joue de son personnage, que lorsque l'on joue de sa technique.
- Parce qu'avec le temps, la technique s'intègre en nous, elle se confond en nous, elle devient invisible, naturelle tel notre langue maternelle. À ce niveau, **la technique n'a qu'une seule fonction, servir l'âme du personnage !** C'est à ce stade que le spectateur à l'illusion que la technique est facile.

La technique ne doit jamais être une fin en soit, elle n'est qu'un moyen au service du personnage. Durant une carrière, tout artiste qui se respecte, met toujours tout en œuvre pour s'améliorer. Et ses expérimentations lui enseignent une chose : ses prestations sont toujours plus efficaces avec un personnage affûté, qu'avec une technique poussée. Et naturellement son business s'en porte mieux.

Résumé en questions réponses du chapitre "Réussir à être prolongé ou ré-engagé par un producteur"

- Quelle est la vraie priorité des producteurs ? **L'absence de problèmes !**
- Qu'est ce qui déçoit les producteurs ? **Les artistes qui ne sont pas fiables !**
- Combien de représentations un artiste peut-il faire par jour durant un mois ? **Il n'y a pas de limites, mais 3 par jour c'est souvent le maximum.**
- Que signifie "échouer" sa prestation ? **C'est faire "une erreur visible" ou " ne pas réussir à tenir sa promesse telle que présentée sur son message publicitaire".**
- Comment gagner la confiance d'un producteur ? **En évitant d'échouer, c'est à dire en étant un artiste fiable.**
- Quelles solutions pour sublimer sa prestation ? **Arrêtez de pousser les limites de votre technique, en contrepartie travaillez votre personnage.**

Conclusion du chapitre.

Un musicien maîtrisant parfaitement son instrument, capable de tout jouer à la perfection ne reste qu'un grand musicien. Un musicien dont l'instrument n'a qu'une fonction, "servir le personnage", devient un artiste !

Dans le spectacle les gens fades n'intéressent absolument personne. Être un personnage est si important que sans lui vous n'êtes qu'un fade technicien démontrant son expertise. Mais dès lors que vous êtes un personnage, vous devenez un artiste aux yeux du public !

5 ERREURS FATALES

QUE NE FONT PLUS LES PROS !



Et voilà, nous arrivons à la fin de ce guide !

J'espère vous avoir appris pleins d'astuces qui vous feront gagner du temps et qui vous aideront à vivre de votre talent. Voici un rappel des **5 erreurs fatales que ne font plus les pros !**

ERREUR 1. Dire "je suis professionnel" est une erreur fatale que ne font plus les pros !

ERREUR 2. Trop parler est une erreur fatale que ne font plus les pros !

ERREUR 3. Adresser à un agent artistique une vidéo dans laquelle sont inscrites vos coordonnées, est une erreur fatale que ne font plus les pros !

ERREUR 4. La priorité du producteur c'est l'absence de problème. Donc l'irrégularité d'un artiste est une erreur fatale que ne font plus les pros !

ERREUR 5. Faire trop technique, est une erreur fatale que ne font plus les pros !

Objectif.

Il existe bien d'autres erreurs fatales que ne font plus les pros. Mais mon objectif à travers ce guide et ces 5 erreurs, c'était d'une part vous donner **quelques bases pour bien commencer**, et d'autre part vous amener à prendre conscience de quelques notions très importantes, avant de passer au niveau supérieur et découvrir :

1. ma méthode : [LA RECETTE DU SHOW GAGNANT](#)
2. le carnet d'adresses des lieux et des gens qui bookent : [MY BUSINESS](#)

Où trouver d'autres solutions à vos problèmes ?

- Dans le menu "LES ARTICLES" du site THE SECRET OF PROS.
- Dans le menu "LES GUIDES" du site THE SECRET OF PROS.

Me contacter.

N'hésitez pas à me poser vos questions. Je ne réponds plus à vos questions si visiblement vous n'avez pas cherché la réponse dans le blog. Et je ne réponds plus aux e-mails mails rédigés. Au contraire, **je réponds avec plaisir aux questions pertinentes et auxquelles le blog n'apporte pas encore de réponse** 😊

L'état d'esprit est la clef !

Tom Shanon



tomshanon@thesecretofpros.com