

## Dans la tête de Leeloo, tatoueuse accrochée au Marketing

### Numéro 5

---

*Merci infiniment de ta confiance et de suivre l'aventure*

*Leeloo Multipass School*

*Mon objectif : t'enseigner le meilleur de ce que j'ai appris au cours d'années et d'années de formations. De tests. De réussites et d'échecs.*

*Sur de nombreuses thématiques concernant toutes les facettes du marketing adaptées à la gestion d'un studio de tatouage.*

*N'hésite pas à me poser tes questions, me faire part de tes problèmes, besoins, envies et suggestions d'amélioration.*

*Il te suffit pour cela de répondre à l'un de mes emailings, ou de m'écrire à [contact@apprendre-le-tatouage.fr](mailto:contact@apprendre-le-tatouage.fr)*

---

#### **Au programme de ce numéro :**

Basé sur mon expérience :

Comment se faire financer la formation « Hygiène & salubrité » par Pôle Emploi ?

Un guide totalement pratique qui m'a permis d'obtenir le financement de cette formation

# Comment se faire financer la formation Hygiène & salubrité par Pôle Emploi ?

## ATTESTATION DE FORMATION FORMATION HYGIÈNE ET SALUBRITÉ

*De nos jours, partout sur le web, on parle de développer son entreprise : comment attirer des clients, utiliser le web pour construire une stratégie marketing efficace, générer des revenus passifs, etc.*

*Tout ça c'est très bien ! Ta louloute favorite est passée par là.*

*Mais en amont de cela, bon nombre d'apprentis tatoueurs (peut-être est-ce ton cas ?) se demandent comment franchir le pas pour lancer leur propre tattoo shop ?*

*Quelles sont les étapes à franchir pour ouvrir son salon ?*

*Tu maîtrises bien ta machine à tatouer, tu as parcouru de nombreuses conventions de tatouage, pris un maximum de conseils auprès de ton mentor et ...l'idée te trotte dans la tête : je veux me lancer !*

*Tu es salarié, apprenti ou en phase de reconversion et tu te poses des questions sur comment démarrer ton business de tatoueur.*

*Dans ta tête - et ton cœur - tu sais que tu vas te lancer!*

*Mais plein de questions tournent dans ton esprit :*

- par où commencer ?*
- comment assurer financièrement la transition ?*

- comment réduire les risques au maximum ?
  - comment calculer la rentabilité potentielle de ma future activité ?
  - quel statut choisir ?
  - comment attirer mes premiers clients et prendre confiance ?
  - comment me sentir légitime si on n'a jamais fait ça avant ?
- etc.

*De tout ça, on en parle rarement sur le net.*

*Moi, oui. Parce que j'adore ça et je fais cela depuis quelques années sur mon blog : accompagner des salariés sur le chemin de leur reconversion et la création de leur propre activité de tatoueur.*

## **Alors, tatoueur, un métier passion ou l'opportunité de faire du fric ?**

Ne tournons pas autour du pot, je vais être cash !

Je vois trop de gens vouloir devenir tatoueur dans le seul but de s'enrichir rapidement. Si tu es dans ce cas, tu ne m'intéresses pas ! Tu ne défendes pas les bonnes valeurs attachées à cet art.

Donc, barres-toi !

Si le tatouage est réellement ta passion, on peut faire un petit bout de chemin ensemble avec mes conseils que je partage déjà, en partie, dans ma newsletter quotidienne sur mon blog [Apprendre-le-tatouage.fr](http://Apprendre-le-tatouage.fr)

Contrairement à ce que tu peux trouver comme conseils sur d'autres sites, je vais te faire part essentiellement de mon expérience pratique.

Et l'obtention de cette formation en est un exemple très pratique.

Allons-y ! Go !

Vous cochez toutes les cases suivantes :

- ✓ Vous disposez de connaissances solides et d'une bonne pratique en dessin,
- ✓ Vous êtes incollable à propos des grands tatoueurs,
- ✓ Vous hantez les conventions de tatouage.
- ✓ Vous avez décroché un stage chez un tatoueur qui veut bien vous prendre sous son aile et vous former . . .

Mais il vous reste un sésame à décrocher : le certificat délivré après avoir suivi la formation « Hygiène & Salubrité ».

Depuis 2008, la formation « Hygiène et Salubrité » est obligatoire pour tous les professionnels du tatouage, du maquillage permanent et du perçage.

Ces professionnels doivent satisfaire aux nouvelles dispositions réglementaires et j'approuve à 100%.

Nous devons donc, en tant que tatoueur, participer à une formation d'une durée minimale de 21 heures sur 3 jours consécutifs (2 journées de formation théorique et 1 journée en pratique).

Le suivi de cette formation conduit à la délivrance d'une attestation de formation validant la mise en conformité des pratiques du professionnel du tatouage.

Alors, si vous disposez des 500 ou 600 € qui représentent son coût, ce guide n'est pas pour vous ! Quoique !

Par contre, si vous êtes au RSA ou vous avez des moyens financiers limités, vous êtes contraints de vous faire financer cette formation en tout ou partie.

S'enclenche alors la spirale des recherches de financements possibles par différents organismes.

Pour ma part, l'idée de Pôle Emploi m'a semblé une évidence.

Mais comment procéder pour aboutir avec une grande chance de succès à mes fins ?

Car, en 2017 j'avais appris que Pôle Emploi avait coupé le robinet du financement à tout va car on était en période d'élections présidentielles. C'était en avril 2017 et l'élection du Président de la République avait lieu en mai.

Je savais que mon dossier de demande de financement devait être « béton » et devait absolument sortir de l'ordinaire face à d'autres demandes (et pas seulement les dossiers de tatoueurs).

Mon dossier était en concurrence directe avec toutes les autres demandes quelque soit l'activité des autres demandeurs d'emploi.

J'ai donc conçu un petit dossier à l'intention de ma conseillère.

Ce dossier comprend :

- ✓ une petite étude de marché sur l'engouement du tatouage avec quelques chiffres clés,
- ✓ la description de mon projet d'ouvrir un shop dans un délai raisonnable d'un an et
- ✓ l'obligation de suivre une formation obligatoire « Hygiène et Salubrité ».

Je vous propose donc de vous faire partager mon expérience pour passer les écueils des formalités de Pôle Emploi afin d'aboutir au financement de votre formation.

Il se peut aussi qu'avec le nouveau Président, l'accès aux formations soit amélioré et dans ce cas vous aurez plus de chance de réussir.

Il n'en reste pas moins qu'un bon dossier, bien présenté et soutenu peut faire la différence.

Je ne prétends pas qu'après la lecture de ce guide, vous serez en mesure d'obtenir satisfaction à 100% car il restera toujours la part de l'humain. Comprenez par là que votre conseiller Pôle Emploi sera seul juge de votre prestation (dossier bien rédigé et bonne présentation, défense solide de votre projet).

## **QUI SUIS-JE ?**

Je m'appelle *Leelo* (c'est mon nom de plume) et ça pourrait vous étonner, mais, à l'heure où je rédige ce guide, je ne suis pas encore tatoueuse professionnelle.

Et comme vous, je galère pour me former à ce beau métier, le tatouage.

Auparavant, j'étais danseuse professionnelle mais un grave ennui de santé m'a contrainte à changer de voie.

Je voulais absolument rester dans un domaine artistique. Il y a 2 ans je me suis fais tatouer à 2 reprises et cela m'a ouvert l'esprit sur cette activité qui correspondait à mes envies et à mes compétences en dessin.

J'ai perfectionné cet acquis en dessin en créant une activité de vestes peintes à la main. (tout est vendu à l'heure actuelle)

Plus d'un an à peindre à la main sur des vestes en jean ou militaires constituent une expérience solide pour aborder ce métier avec sérénité.

J'ai une qualité : je suis pédagogue. Sans doute parce que j'aime partager ce que je sais et permettre aux autres de s'épanouir comme moi.

C'est aussi pourquoi j'ai créé le blog [apprendre-le-tatouage.fr](http://apprendre-le-tatouage.fr) sur lequel je relate mes acquis, ma progression et mes échecs dans l'apprentissage de ce métier passionnant.

J'y partage aussi tout ce que j'ai appris pour en faire bénéficier tous les débutants qui éprouvent des difficultés à acquérir les bonnes connaissances.

## **POURQUOI CE GUIDE ?**

J'ai commencé ce blog depuis peu, et je savais qu'il y avait un incontournable pour aborder ce métier : la formation obligatoire « Hygiène & Salubrité ».

Et pour certains, il peut être un blocage par faute de moyens financiers.

Ne vous mettez donc pas dans l'illégalité en passant outre cette formation. Un jour ou l'autre, quelqu'un de bien (ou mal) intentionné vous dénoncera et vous serez confronté(e) à de graves difficultés.

Ce guide se veut le point de départ pour tenter d'obtenir votre sésame : le financement de votre formation H&S.

## **PÔLE EMPLOI : MODE D'EMPLOI**

Avant de contacter Pôle Emploi, j'ai entrepris une petite recherche sur internet pour connaître les chances de réussite de ma future demande.

Bien des forums déclaraient ceci :

- ✓ « Le coût horaire de cette formation est trop élevé pour qu'ils l'acceptent normalement »
- ✓ « Peu de conseillers sont impliqués dans leur mission » (surtout quand ils n'apprécient pas le tatouage !)

- ✓ « Il faut construire un dossier béton, avec des enquêtes de marché, des lettres de motivations, au moins une promesse de prise en charge en apprentissage par un tatoueur »,
- ✓ etc.

J'arrête là cette énumération. Comme moi, vous l'aurez compris, il va falloir monter un dossier inattaquable qui séduise le conseiller.

Cela faisait plus de 3 ans que je n'avais pas pris contact personnellement avec Pôle Emploi. En effet, cet organisme est incapable de trouver un emploi à une danseuse professionnelle donc il fallait que je me débrouille seule.

Mais ma conseillère était au courant de mon activité en autoentreprise (Vestes peintes à la main) que j'ai arrêtée (en fait, l'activité perdue avec un autre gérant). Comment reprendre contact après une si longue période ?

Simplement par mail en lui faisant miroiter que j'avais besoin de ses conseils pour monter un nouveau projet.

En mentionnant qu'on a besoin de ses conseils, on valorise la conseillère.

Elle se sent indispensable, indispensable. C'est toujours de cette façon qu'il faut les aborder. Les caresser dans le sens du poil !

Voici les différentes étapes à suivre et pour certains, le parcours du combattant :

**Étape 1** : un mail du type de celui que j'ai envoyé le 19 mars 2017

### **Demande de rendez-vous**

*« Bonjour Madame .... Je souhaiterais vous rencontrer rapidement afin de vous présenter mon projet de nouvelle orientation car **j'ai besoin de vos conseils.***

*Dans l'attente de vous rencontrer,*

*Très cordiales salutations*

*Signature et identifiant Pôle Emploi »*

En attendant la réponse pour le rendez-vous, rassemblez tous les documents à propos de cette formation :

- ✓ le programme de la formation établi par l'organisme qui délivre cette formation Hygiène et Salubrité et
- ✓ le devis de cette formation plus votre RIB.

**Étape 2** : Le rendez-vous a été fixé au 29 mars 2017 à 11 heures.

Je m'y suis rendu avec le dossier que j'avais élaboré et que vous retrouverez plus loin. Je me contente pour l'instant de vous relater les étapes auxquelles vous serez aussi confronté.

Lors de cet entretien, je me suis rendue compte que le petit dossier présenté avait fait son effet. Mais j'avais aussi, durant l'entretien, cartonné en présentant mon dossier :

- ✓ motivation,
- ✓ implication,
- ✓ connaissance du dossier
- ✓ et du milieu du tatouage,
- ✓ connaissance en entrepreneuriat,
- ✓ etc.

Un nouveau rendez-vous a été fixé au 31 mars avec l'obligation de joindre un business plan à mon projet.

Ai, dur dur ! Monter un business plan en même pas 2 jours, c'est quasi impossible si l'on veut être sérieux ! Quelle galère !

J'ai bien compris que ma conseillère m'attendait là au tournant et pourrait ainsi mesurer ma motivation d'autant plus qu'elle m'avait laissé entendre qu'en 2017, pratiquement tous les financements pour formations avaient été attribués à autre chose (Présidentielle oblige, je ne rentre pas dans le détail !).

Alors, retour au bercail et au boulot.

Pour le business plan, j'ai impliqué mon père car il a dirigé un certain nombre d'entreprises et il en connaît un morceau en business plan.

**Étape 3** : second mail envoyé le 29 mars 2017, soit le même jour que le rendez-vous du matin. (Cela démontre mon acharnement à obtenir gain de cause dans ce dossier.

N'attendez pas pour répondre à toutes les sollicitations du conseiller, c'est hyper important).



Nouveau mail : **Documents pour compléter mon dossier en pièces jointes : RIB + Programme hygiène et salubrité + devis de formation.**

*« Bonjour Madame ....*

*En premier lieu, permettez-moi d'exprimer ma reconnaissance pour votre implication dans mon projet de création d'un salon de tatouage.*

*Comme je vous l'ai indiqué, je suis inscrite à la formation « Hygiène et Salubrité » qui a lieu à ... du 24 au 26 avril 2017.*

*e vous joins les documents manquants pour compléter ce dossier : devis, plan de formation et RIB.*

*Vous en souhaitant bonne réception,*

*Très cordiales salutations ... »*

**Étape 4** : Mon père a passé pratiquement la journée du 30 mars à établir un business plan qui tient la route. Par chance on avait déjà un peu discuté de mon projet de futur tattoo shop.

Voici le mail envoyé en fin d'après-midi du 30 mars 2017 à ma conseillère Pôle Emploi :

***Business plan de Leeloo Tattoo (mis en pièces jointes)***

*« Bonjour Mme .... Comme convenu, je vous transmets en vue de notre entretien de demain mon business plan.*

*Vous le trouverez en PJ au format PDF.*

*Cordiales salutations ... »*

**Étape 5** : Rendez-vous à Pôle Emploi pour défendre mon business plan accompagnée de mon père qui m'a soutenu.

Bizarrement, je n'ai pas eu à soutenir mon dossier, car ma conseillère a été impressionnée par ma détermination et par la remise d'un dossier complet aussi vite.

En effet, créer un business plan en un temps si court implique le respect et démontre le sérieux et la motivation de la personne.

J'ai encore eu droit au chapelet sur la difficulté à obtenir cette formation en ces temps difficiles mais elle a appelé devant nous le Directeur pour lui dire qu'elle avait un « bon dossier » à lui soumettre.

Elle m'a aussi demandé de compléter mon dossier (quelques améliorations mineures) qui sera soumis à la Commission d'attribution qui statuerait dans les 15 jours.

**Étape 6** : j'ai pris quelques jours pour refaire le dossier selon les critères requis par Pôle Emploi. C'est simple, j'ai compilé mon premier dossier avec le business plan et le tour était joué.

Mail du 6 avril 2017 concernant le dépôt de mon dossier.

***Dépôt de mon dossier***

*« Bonjour Mme ....*

*J'ai déposé à 14h40, mon dossier dans la boîte aux lettres située à l'entrée de Pôle Emploi. J'espère qu'il vous sera remis.*

*Très cordiales salutations ... »*

À partir de cet instant, c'est l'angoisse tous les jours en attendant leur réponse. Favorable ou pas ?

Mon dossier est bon, il a bien été accueilli mais le contexte n'est pas favorable à l'octroi d'un financement actuellement !

**Étape 7** : Soulagement ! Mon dossier a été accepté le 19 avril. OUF !

Surtout que ma formation débute le 24 avril.

Alors, tout de suite un mail de remerciement à ma conseillère.

***Merci !!!!***

*« Bonjour Mme ... Je tenais à vous remercier pour votre implication dans mon dossier de formation qui a été accepté.*

*La formation débute la semaine prochaine.*

**MERCI ENCORE !**

*Cordialement ... »*

Voici le déroulé de mes différents contacts avec Pôle Emploi. Je n'y connaissais rien dans leurs procédures.

Je pense que maintenant on peut écourter les formalités et les rendez-vous via internet ou le téléphone portable.

Sachant ce que Pôle Emploi demande, il vous faut préparer à l'avance :

- ✓ - Tous les documents afférents à la formation, à savoir le Programme de formation, le devis du prestataire et votre RIB -
- ✓ Un dossier à propos de votre projet comprenant les éléments que je vous révèle ci-dessous -
- ✓ Un business plan crédible adapté à la profession de tatoueur

Votre motivation dans la défense de ce dossier est également primordiale. Il en sera de même de l'implication de votre conseiller(e). Ce sera plus difficile si, il ou elle est hostile aux tatouages.

***Sur 12 stagiaires à suivre cette formation, j'étais la seule à avoir obtenu le financement de ce stage. À croire que mon dossier était « béton » ! Je vais vous faire profiter de mon expérience et des enseignements que j'en ai retiré.***

## **BUSINESS PLAN, QUESAQUO ?**

Pour ceux qui ne sont pas habitués à ce terme barbare, voici quelques explications.

Un business plan est-ce utile ou pas ?

Voici une question que l'on pose souvent : dois-je faire un [business plan](#) pour me lancer en tant que tatoueur ou pour ouvrir mon shop ?

La réponse, pour moi, est simple. Elle vous fera certainement économiser un peu de temps et beaucoup d'argent !

On parle souvent de business plan. C'est quoi ?

C'est une étude de marché mêlée à une étude financière qui nous permet de savoir si un projet est viable ou non.

Ce projet est basé sur une estimation de l'évolution de l'activité en fonction du marché actuel.

Il faut donc prendre en compte l'évolution du marché. Bien souvent ces estimations sont basées sur de pures suppositions qui sont sans fondement et qui ne sont là que pour rassurer d'éventuels investisseurs ou banquiers.

Si vous vous lancez seul, il est totalement inutile pour vous de faire un business plan. Par contre ce que je vous conseille c'est quand même de faire un **prévisionnel**.

Le prévisionnel, lui, va vous permettre de savoir combien va vous coûter votre activité.

Vous devez donc prendre en compte toutes les factures récurrentes comme le loyer, l'électricité, le coût des outils, des investissements en matériel, en salon, en conventions, en déplacement, votre salaire. . .

Toutes ces choses doivent être quantifiées, listées et mises dans un tableau pour savoir combien vous allez dépenser chaque mois.

En même temps vous allez devoir estimer, et cette fois, même si ce n'est que de la supposition ça reste important, vous allez devoir estimer en fonction peut être des contrats que vous avez actuellement combien vous allez pouvoir faire rentrer d'argent chaque mois.

À quoi cela va vous servir ?

On se fout de savoir combien de chiffre d'affaires vous allez faire dans l'année. Ce n'est pas très intéressant. Ce qui importe c'est de savoir si vous serez en bénéfice, donc si vous allez faire rentrer plus d'argent qu'en dépenser.

Si jamais en cours d'année vous voyez que vous êtes en déficit, et bien cette somme va définir votre **besoin en fond de roulement**.

Le besoin en fond de roulement c'est la somme que vous devez mettre de côté pour pallier à cette période dans l'année qui va vous coûter le plus cher.

Bien souvent on va voir une banque pour financer ce besoin en fond de roulement ou faire appel à des subventions. Mais il est aussi possible de gérer son activité, en tout cas de la moduler, pour faire rentrer plus de chiffre d'affaires à ce moment-là précisément où en amont, afin de diminuer ce besoin en fond de roulement ou voire de l'annuler.

Pour résumer, on nous met toujours en tête que le **business plan** est nécessaire. Il ne sert à rien sauf si on va voir des investisseurs ou une banque pour obtenir un financement ou Pôle Emploi pour obtenir le financement d'une formation.

Dans le cas contraire, il vaut mieux se lancer, partir avec un prévisionnel et se bouger au lieu de partir sur de la théorie. On aura de bien meilleurs résultats.

Choisissez le chemin le plus simple et **prenez l'action** !

## **VOICI LE DOSSIER DE PRÉSENTATION COMPLET**

Initialement, mon dossier ne comportait que quelques pages :

- ✓ Une petite étude de marché (vous trouverez tous les chiffres sur le web)
- ✓ Mon parcours artistique (détaillez ici votre parcours et les motivations qui vous amènent à devenir tatoueur)
- ✓ Mon besoin d'un financement pour cette formation et ma demande à Pôle Emploi

Je vous conseille fortement de le personnaliser entièrement afin de ne pas retrouver celui-ci dupliqué dans la France entière ! Et là, vous pourriez dire adieu à votre financement !



**Nom : Leeloo**

Identifiant : 123456789Y

## **Le tatouage se transforme en culture**



**La pratique du tatouage se démocratise de plus en plus parmi les Français.**

Pratiqué depuis des millénaires, le mot « tatouage » vient du polynésien « tatau », dont la racine signifie « dessin » (« ta ») et « esprit, dieu » (« atua »). Les voyages de James Cook à la fin du XVIIIe siècle permettent la redécouverte européenne de cette pratique, qui s'était raréfiée au début du Moyen-Âge. Longtemps demeuré un signe de marginalité, mais aussi de virilité, d'esthétisme ou de périple accompli, le

tatouage est devenu populaire en Amérique du Nord et en Europe à la faveur des années 1970.

Le tatouage aujourd'hui se transforme en culture, et non plus en engouement provisoire, explique David Le Breton, sociologue et auteur de *Signes d'identité. Tatouage, piercing et autres marques corporelles* (Métailié).

Cette passion envers le tatouage s'inscrit dans une ambiance sociale où le corps est perçu comme un élément de la construction de soi. Perçu comme inachevé et imparfait, l'individu s'attelle pour l'améliorer avec son style particulier.

## **Un véritable phénomène de masse**

Les quelques chiffres existants démontrent la réelle popularité du tatouage. Alors qu'il n'existait que 15 boutiques de tatouage en France en 1982, 400 ont ouvert en 2000, et 3000 en 2012. Elles seraient aujourd'hui au nombre de 4000.

Plus de 32.000 visiteurs se sont rendus au précédent salon mondial du tatouage, en 2015 et 35.000 en 2017. Soit largement plus du double de ceux qui avaient participé à l'édition de 2013.

La seule étude sur la pratique du tatouage remonte à 2010 : commandée par Dimanche Ouest France à l'institut IFOP, elle estimait que 10 % des Français étaient tatoués. On affirme aujourd'hui que 20 % des Français le sont.

Le regard sur le tatouage a donc changé. Mais le tatoueur n'est ni un artiste ni artisan. Il n'a pas de statut !

« Un tatouage n'est pas un décor, mais le souvenir d'une histoire, d'un voyage. »

Le tatouage s'est médiatisé, peut-être beaucoup trop. La marque corporelle du tatouage, destinée hier à symboliser l'appartenance à un groupe, devient un moyen d'individualisation, tout en étant impersonnel.

## **Mon parcours artistique pour en arriver au tatouage**

Depuis ma plus tendre enfance, le domaine artistique fait partie de mon quotidien. J'ai commencé la danse classique à 4 ans. A 8 ans, je peignais déjà sur soie. J'ai fait de la danse mon métier pendant plus de 10 ans, me produisant sur de nombreuses scènes du monde entier.

Malheureusement, la découverte d'une tumeur a mis fin à ma carrière de danseuse professionnelle.

J'ai tenté quelques reconversions comme hôtesse de l'air ou autres activités mais le virus artistique ne me quittait pas.

Comme beaucoup de jeunes j'ai succombé à la mode du tatouage en me faisant tatouer 2 grands motifs sur la cuisse et dans le dos.

**La passion du tattoo** a fait son œuvre et un ami m'a proposé un emploi comme stagiaire dans un studio de tatouage à Rouen.

J'y ai découvert cet univers qui me correspond parfaitement.

**Mais je n'avais pas encore toutes les compétences requises en dessin pour me lancer.**

Alors, durant 1 an j'ai dessiné quotidiennement et peint à la main plus d'une centaine de vestes en jean que je vendais sur le net en tant qu'autoentrepreneur. Une très belle expérience qui m'a permis d'acquérir une très bonne technique et beaucoup plus d'assurance en dessin. (Voir mon book et mes croquis)

**Je me sens enfin prête à aborder ce métier.**

J'ai commencé la recherche d'un **apprentissage chez un tatoueur de renom**. L'un d'entre eux m'a promis de prendre en charge mon apprentissage.

Je suis également **inscrite à la formation « hygiène et salubrité »** fin avril à Rouen (du 24 au 26 avril). Copie de la confirmation de mon inscription jointe.

L'organisme de formation est :

**I.F.E.P**

Maison de la Défense - 12 Place de la Défense 92974 Paris La Défense Cedex Tel 01 72 75 72 10

**Formateur** : Monsieur Guy xxxxxxxx - I.F.E.P 13 Rue Basse 14000 Caen Tel 06 26 57 43 85



## Les qualités indispensables pour ce métier de tatoueur :

Compétences et connaissances	Histoire du tatouage (culture et artistes reconnus) Compétences graphiques Des acquis issus de mon stage chez un tatoueur Normes d'hygiène -> stage fin avril
Je suis :	Rigoureuse Calme Habile Patiente Réactive et à l'écoute Humble
J'ai :	Un sens artistique développé Une forte créativité

**Ma motivation est sans faille, c'est la reconversion que j'ai choisie.**

Le statut d'apprenti tatoueur n'existant pas, je ne pourrais compter sur aucune convention de stage ni sur une quelconque rémunération.

L'apprentissage en magasin va me permettre de travailler légalement (en CDD à mi-temps) en profitant du regard d'un professionnel.

Il va aussi m'offrir des raccourcis à la gestion de la clientèle ainsi que des barrières à poser pour ne pas se retrouver coincé entre des demandes farfelues des clients et la faisabilité.

Je dispose de connaissances solides de la culture du tattoo.

Une lettre de motivation ou un CV ne sont pas nécessaires dans le tattoo.

**Le book reste l'atout principal pour rentrer dans un shop de tatoueur.**

**J'ai déjà constitué et financé mon book sur mes faibles revenus. Mais je ne peux faire plus.**

**Je devrais donc financer ma formation « hygiène et salubrité » avec mon seul RSA.**

## **J'ai besoin de l'aide de Pôle-Emploi**

**Je sollicite donc de votre part une participation aux frais de ce stage obligatoire d'hygiène et salubrité (total de 600€ sur 3 jours) qui a lieu fin avril 2017.**

-&&-

Nous en sommes à la fin du dossier de présentation à Pôle Emploi en vue d'obtenir le financement de la formation Hygiène et Salubrité.

Comme je vous l'ai mentionné, ma conseillère a exigé un dossier complet avec business plan.

C'est ce que je me propose de vous présenter maintenant

# DOSSIER PRÉVISIONNEL

SUR 3 EXERCICES DE 01/2018 A 12/2020

## BUSINESS PLAN CRÉATION

Salon Tatouage et Vente vêtements peints main

*Leeloo Tattoo*



76.000 ROUEN

Tel : 06 xx xx xx xx

E-mail : leelootattoo@hotmail.fr

## 1 | INTRODUCTION

Mon nom est Leeloo et je suis porteuse de ce projet de création d'un salon de tatouage qui va se nommer Leeloo Tattoo, couplé à la vente de vêtements peints à la main, en pièces uniques ou sur demande.

Le tatouage étant un art complexe qui demande beaucoup d'expérience, je vais me former auprès d'un tuteur reconnu pour son talent sur toute l'année 2017.

Ce n'est qu'ensuite que je vais créer physiquement mon salon. Voici pourquoi, ce business plan ne démarre qu'en début 2018.

Il est fort probable que je m'enregistre avant cette date en tant qu'autoentrepreneur, surtout pour des raisons légales de protection face à la clientèle durant ma période d'apprentissage.

Les prévisions et les hypothèses présentées, relèvent de ma responsabilité et sont le reflet de mon analyse des pratiques de la profession.

Je rappellerais toutefois que s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront, parfois de manière certaine des informations prévisionnelles présentées ci-après.

## 2 | PRÉSENTATION DU PROJET

### **Le projet**

Leeloo envisage de créer la Société Leeloo Tattoo, à compter de 01/2018. L'activité principale de ce projet sera Salon de Tatouage & Vente de vêtements peints à la main.

Le siège social est situé à -----

## **Le porteur de projet**

Leeloo Tattoo dispose d'ores et déjà :

- D'un téléphone : 06 xx xx xx xx
- D'une adresse mail : [leelootattoo@hotmail.fr](mailto:leelootattoo@hotmail.fr)
- D'un certain nombre de matériel nécessaire au fonctionnement du salon

Vous trouverez ci-après dans la description du projet, le détail du profil de *Leeloo Tattoo*.

## **3 | STRUCTURE JURIDIQUE**

La structure juridique choisie en 2018 sera : Société (IS) – Gérant majoritaire. Avant cette date je vais m'enregistrer en tant qu'auto-entrepreneuse.

En 2018, Leeloo Tattoo aura le statut de Gérant.

Toutefois, il n'est pas exclu que le statut d'auto-entrepreneur persiste un certain temps.

## **| DESCRIPTION DU PROJET**

### **Le tatouage se transforme en culture**

**La pratique du tatouage se démocratise de plus en plus parmi les Français.**

Pratiqué depuis des millénaires, le mot « tatouage » vient du polynésien « tatau », dont la racine signifie « dessin » (« ta ») et « esprit, dieu » (« atua »). Les voyages de James Cook à la fin du XVIIIe siècle permettent la redécouverte européenne de cette pratique, qui s'était raréfiée au début du Moyen-Âge. Longtemps demeuré un signe de marginalité, mais aussi de virilité, d'esthétisme ou de périple accompli, le tatouage est devenu populaire en Amérique du Nord et en Europe à la faveur des années 1970.

Le tatouage aujourd'hui se transforme en culture, et non plus en engouement provisoire, explique David Le Breton, sociologue et auteur de *Signes d'identité. Tatouage, piercing et autres marques corporelles* (Métailié). Cette passion envers le tatouage s'inscrit dans une ambiance sociale où le corps est perçu comme un élément de la construction de soi. Perçu comme inachevé et imparfait, l'individu s'attèle pour l'améliorer avec son style particulier.

### **Un véritable phénomène de masse**

Les quelques chiffres existants démontrent la réelle popularité du tatouage. Alors qu'il n'existait que 15 boutiques de tatouage en France en 1982, 400 ont ouvert en 2000, et 3000 en 2012. Elles seraient aujourd'hui au nombre de 4000. Plus de 32.000 visiteurs se sont rendus au précédent salon mondial du tatouage, en 2015 et 35.000 en 2017. Soit largement plus du double de ceux qui avaient participé à l'édition de 2013.

La seule étude sur la pratique du tatouage remonte à 2010 : commandée par Dimanche Ouest France à l'institut IFOP, elle estimait que 10 % des Français étaient tatoués.

On affirme aujourd'hui que 20 % des Français le sont.

Le regard sur le tatouage a donc changé. Mais le tatoueur n'est ni un artiste ni artisan. Il n'a pas de statut !

**« Un tatouage n'est pas un décor, mais le souvenir d'une histoire, d'un voyage. »**

Le tatouage s'est médiatisé, peut-être beaucoup trop. La marque corporelle du tatouage, destinée hier à symboliser l'appartenance à un groupe, devient un moyen d'individualisation, tout en étant impersonnel.

## **Mon parcours artistique pour en arriver au tatouage**

**Depuis ma plus tendre enfance, le domaine artistique fait partie de mon quotidien.**

J'ai commencé la danse classique à 4 ans. A 8 ans, je peignais déjà sur soie. J'ai fait de la danse mon métier pendant plus de 10 ans, me produisant sur de nombreuses scènes du monde entier.

Malheureusement, la découverte d'une tumeur a mis fin à ma carrière de danseuse professionnelle.

J'ai tenté quelques reconversions comme hôtesse de l'air ou autres activités mais le virus artistique ne me quittait pas.

Comme beaucoup de jeunes j'ai succombé à la mode du tatouage en me faisant tatouer 2 grands motifs sur la cuisse et dans le dos.

La **passion du « tattoo »** a fait son œuvre et un ami m'a proposé un emploi comme stagiaire dans un studio de tatouage à Rouen.

J'y ai découvert cet univers qui me correspond parfaitement ainsi qu'une première expérience.

**Mais je n'avais pas encore toutes les compétences requises en dessin pour me lancer.**

Alors, durant 1 an j'ai dessiné quotidiennement et peint à la main plus d'une centaine de vestes en jean que je vendais sur le net en tant qu'autoentrepreneur. Une très belle expérience qui m'a permis d'acquérir une très bonne technique et beaucoup plus d'assurance en dessin. (Voir mon book et mes croquis)

**Je me sens enfin prête à aborder ce métier.**

J'ai commencé la recherche d'un **apprentissage chez un tatoueur de renom**. L'un deux m'ont promis de prendre en charge mon apprentissage.

Je suis également **inscrite à la formation obligatoire « hygiène et salubrité »** fin avril à Rouen (du 24 au 26 avril). Copie de la confirmation de mon inscription jointe.

L'organisme de formation est :

**I.F.E.P**

Maison de la Défense - 12 Place de la Défense 92974 Paris La Défense  
Cedex - Tel 01 72 75 72 10

**Formateur**

Monsieur Guy xxxxxx - I.F.E.P 13 Rue Basse 14000 Caen Tel 06 xx xx xx xx



## Les qualités indispensables pour ce métier de tatoueur :

Compétences et connaissances	Histoire du tatouage (culture et artistes reconnus) Compétences graphiques Des acquis issus de mon stage chez un tatoueur Normes d'hygiène -> stage fin avril
Je suis :	Rigoureuse Calme Habile Patiente Réactive et à l'écoute Humble
J'ai :	Un sens artistique développé Une forte créativité

**Ma motivation est sans faille, c'est la reconversion que j'ai choisie.**

Le statut d'apprenti tatoueur n'existant pas, je ne pourrais compter sur **aucune convention de stage** ni sur une quelconque rémunération.

L'apprentissage en magasin va me permettre de travailler légalement (en CDD à mi-temps) en profitant du regard d'un professionnel.

Il va aussi m'offrir des raccourcis à la gestion de la clientèle ainsi que des barrières à poser pour ne pas se retrouver coincé entre des demandes farfelues des clients et la faisabilité.

Je dispose de connaissances solides de la culture du tattoo.

Une lettre de motivation ou un CV ne sont pas nécessaires dans le domaine du tatouage.

**Le book reste l'atout principal pour rentrer dans un salon de tatoueur.**

## **Produits/Services**

Mon salon va comporter deux activités complémentaires. En effet, je vais profiter de mon expérience précédente d'auto-entrepreneuse de vente sur le net de vêtements peints à la main. Je propose donc à la vente cette collection de vestes en jean ou militaires peintes à la main dont les motifs sont en rapport avec le tatouage. Je considère que c'est un bon complément au tattoo.

D'autre part, l'activité principale est le tatouage. Je compte me spécialiser dans le tatouage « réaliste », spécialité où il n'y a pas beaucoup de spécialistes en France.

## **Concurrence**

Comme dit en préambule, il y a 4.000 salons en France. Ce qui semble beaucoup. Mais il ne faut pas redouter la concurrence, ce qui est le signe qu'il y a une forte demande. Par contre, pour se démarquer des concurrents, il faut viser haut et la seule spécialité qui « paie » est le tatouage « réaliste ». Peu de tatoueurs l'abordent car il faut beaucoup de talent. Je compte donc me spécialiser dans ce domaine.

## **Réglementation**

La réglementation impose à toute personne effectuant des actes de tatouage de :

- Suivre préalablement une formation à l'hygiène dispensée par un organisme habilité
- Exercer dans des locaux normalisés avec une salle technique exclusivement dédiée à ces actes
- Déclarer son activité en préfecture (ARS)

Le tatouage, bien que non encore reconnu officiellement en tant qu'activité artistique, est soumise à des obligations sanitaires et administratives.

Au-delà de l'aspect légal, un tatoueur porte la lourde responsabilité de créer une marque définitive sur le corps, dont la qualité et l'originalité relèvent du seul jugement du porteur du tatouage.

Aucun diplôme, certificat, label ou autre certification ne peut confirmer la qualité du travail d'un tatoueur.

## **Politique de prix**

Comme indiqué précédemment, je vise le créneau très porteur mais rarement abordé du tatouage « réaliste ». Ce qui me permettra d'avoir une gamme de prix plus élevée que la moyenne de la profession.

De plus, mes vestes peintes à la main, en modèle UNIQUE ou personnalisé sont également haut de gamme.

Il en découle que la décoration du salon reflète cette politique. Je dispose déjà de la majorité du mobilier du salon.

## **Communication**

C'est un domaine qui m'est familier car j'ai déjà monté une microentreprise, créé son site internet, sa page Facebook, son Instagram ou Pinterest.

Je dispose d'un logiciel d'envoi d'emails afin de contacter mes prospects ou anciens clients.

Mon père étant spécialiste en e-marketing, il pourra me prodiguer les meilleurs conseils dans ce domaine.

## **Forme juridique**

Comme évoqué au début de ce dossier, et surtout durant ma période de formation, je vais adopter le statut de micro entrepreneur pour sa souplesse et sa simplicité. D'ailleurs beaucoup de tatoueurs ont ce statut. Mais il est très limité en Chiffre d'affaires annuel.

C'est pourquoi, dès que le C.A. atteindra la limite permise, je basculerais vers une forme juridique plus adaptée. Mon choix définitif n'est pas encore fait mais je serais la gérante de mon salon de tatouage.

## **Lieu de travail**

Il va dépendre de la concurrence, du montant du loyer des locaux et de bien d'autres critères.

## **Clôture d'exercice**

Va dépendre de la date d'installation du salon en propre.

## Gestion administrative

J'ai déjà dirigé une entreprise et les formalités administratives me sont familières. Je dispose également des logiciels permettant cette gestion (comptabilité – paie notamment).

## Banque

La banque qui m'a soutenue dans ma première entreprise est La Banque Postale. J'y dispose déjà d'un compte entreprise.

## Conseils

En cas de besoin je saurais m'entourer des compétences nécessaires.

# | INVESTISSEMENTS ET FINANCEMENTS

## Les investissements prévus sur la période :

Investissements	2018	2019	2020
<b>Immobilisations incorporelles</b>	<b>7000</b>		
<i>Frais d'acquisition</i>	2500		
<i>Caution sur loyer</i>	4500		
<b>Immobilisations corporelles</b>	<b>24000</b>		
<i>Travaux initiaux</i>	24000		
<b>Total des investissements à réaliser</b>	<b>31000</b>		
Immobilisations existantes		31000	31000
<b>Total des immobilisations</b>	<b>31000</b>	<b>31000</b>	<b>31000</b>

## Le financement des investissements :

Financement des investissements	2018	2019	2020
<b>Apport en capital</b>	<b>10000</b>		
<i>Capital</i>	10000		
<b>Emprunts</b>	<b>24000</b>		
<i>Emprunt travaux initiaux</i>	24000		
<b>Total des financements</b>	<b>34000</b>		
Écart de financement	3000		

## Le détail des remboursements d'emprunts :

Remboursement des emprunts	2018	2019	2020
<b>Capital remboursé</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>	<b>4800</b>
<i>Emprunt travaux initiaux</i>	4800	4800	4800
<b>Charges d'intérêts</b>	<b>436</b>	<b>340</b>	<b>244</b>
<i>Emprunt travaux initiaux</i>	436	340	244
<b>Échéances d'emprunts</b>	<b>5236</b>	<b>5140</b>	<b>5044</b>
<i>Emprunt travaux initiaux</i>	5236	5140	5044
<b>Capital restant dû</b>	<b>19200</b>	<b>14400</b>	<b>9600</b>
<i>Emprunt travaux initiaux</i>	19200	14400	9600

## | CHIFFRE D'AFFAIRES PRÉVISIONNEL

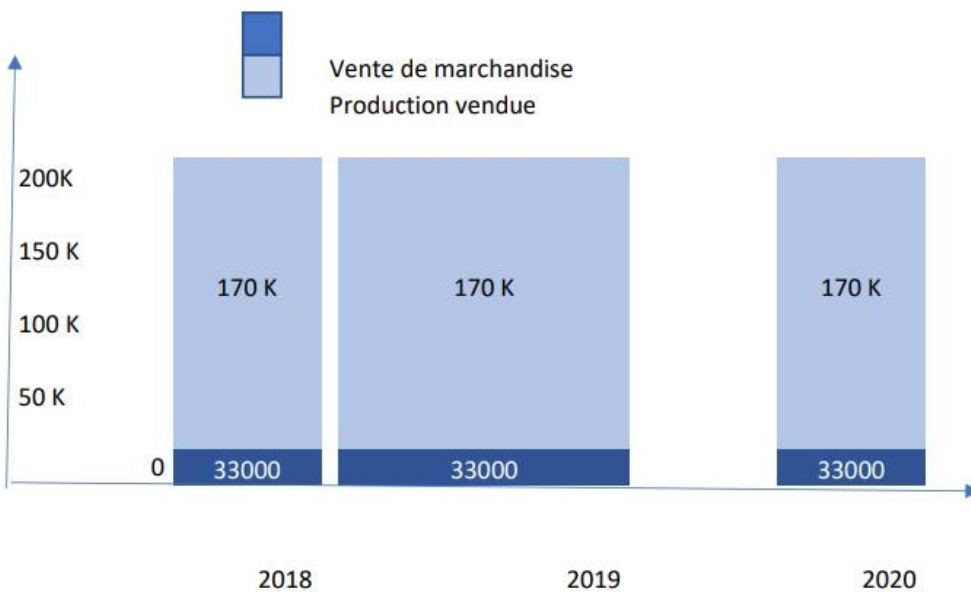
### Le chiffre d'affaires prévu :

Voici les bases du calcul du Chiffre d'affaires :

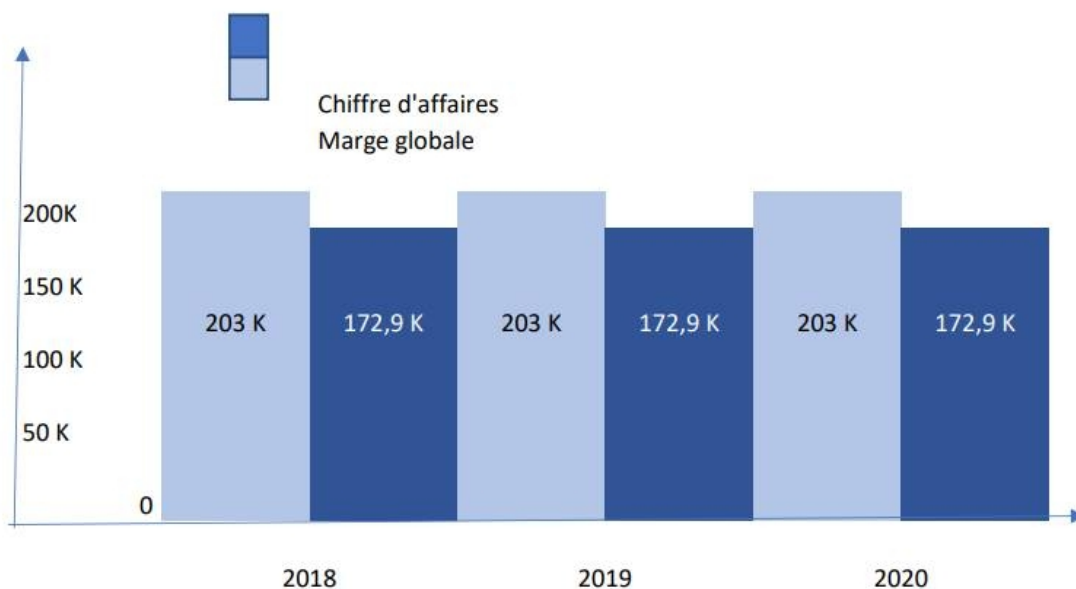
- ✓ Vente de vêtements : 2750 €/mois environ soit 1 veste/jour
- ✓ Gérant tatoueur : 375 €/jour. La moyenne de la profession est de 400 €/jour
- ✓ Tatoueur invité : 335 €/jour

Chiffres d'affaires	Secteur	2018	2019	2020	Marge	Stocks	TVA Ventes	TVA Achats
Vente vêtements	Négoce	33000	33000	33000	50%	0 jours	20%	20%
Gérant tatoueur	Production	90000	90000	90000	92%	0 jours	20%	20%
Tatoueur indépendant	Production	80000	80000	80000	92%	0 jours	20%	20%
<b>Chiffre d'affaires</b>		<b>203000</b>	<b>203000</b>	<b>203000</b>				

## Evolution du chiffre d'affaires :



## Evolution de la marge globale :



## | SALAIRES ET CHARGES SOCIALES

### Les rémunérations annuelles du personnel :

Personnel	2018	2019	2020	C.S. Sal.	C.S. Pat.
Salarié accueil	17592	17592	17592	22%	20%
Salarié entretien MT	8796	8796	8796	22%	20%
Gérant	36000	36000	36000		



## Le détail des salaires bruts et des charges sociales :

Salaires bruts	2018	2019	2020
<b>Salariés</b>	<b>26388</b>	<b>26388</b>	<b>26388</b>
<i>Salarié accueil</i>	17592	17592	17592
<i>Salarié entretien MT</i>	8796	8796	8796
<b>Dirigeant</b>	<b>36000</b>	<b>36000</b>	<b>36000</b>
<i>Gérant</i>	36000	36000	36000

Charges sociales	2018	2019	2020
<b>Salariés</b>	<b>5280</b>	<b>5280</b>	<b>5280</b>
<i>Salarié accueil</i>	3516	3516	3516
<i>Salarié entretien MT</i>	1764	1764	1764
<b>Cotisations TNS</b>	<b>16605</b>	<b>16605</b>	<b>16605</b>
<i>Allocation familiale</i>	774	774	774
<i>Maternité / Maladie / I J</i>	2592	2592	2592
<i>Retraite, Invalidité / Décès</i>	9342	9342	9342
<i>CSG déductible, CFP</i>	2484	2484	2484
<i>CSG + CRDS non déductible</i>	1413	1413	1413

## | FRAIS GÉNÉRAUX PRÉVISIONNELS

### Les charges externes prévues :

Charges externes	2018	2019	2020
<b>Services extérieurs</b>	<b>80751</b>	<b>80751</b>	<b>80751</b>
<i>Sous-traitance tatoueur</i>	45001	45001	45001
<i>Location immobilière</i>	18000	18000	18000
<i>Entretien et réparations</i>	1000	1000	1000
<i>Primes d'assurances</i>	1200	1200	1200
<i>Documentation, séminaires</i>	800	800	800
<i>Honoraires comptables / juridiques</i>	3500	3500	3500
<i>Publicité, publication</i>	2000	2000	2000
<i>Foire expositions</i>	2800	2800	2800
<i>Déplacements</i>	3000	3000	3000
<i>Missions, réceptions</i>	1800	1800	1800
<i>Frais postaux</i>	200	200	200
<i>Frais télécommunications</i>	920	920	920
<i>Services bancaires</i>	430	430	430
<i>Cotisations, dons...</i>	100	100	100
<b>Total</b>	<b>80751</b>	<b>80751</b>	<b>80751</b>

### Les impôts et taxes de la période :

Impôts et taxes	2018	2019	2020
Taxe d'apprentissage	179	179	179
Formation professionnelle	145	145	145
<b>Total</b>	<b>324</b>	<b>324</b>	<b>324</b>

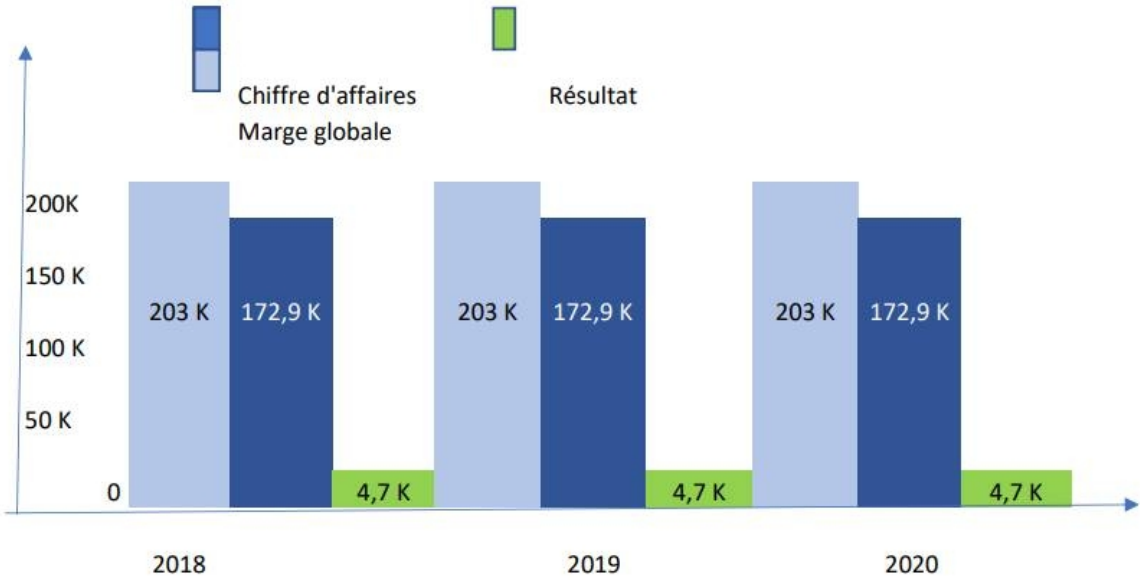
### Le détail des amortissements :

Amortissements	2018	2019	2020
Amortissements corporels	3429	3429	3429
Travaux initiaux	3429	3429	3429
<b>Total</b>	<b>3429</b>	<b>3429</b>	<b>3429</b>

## Evolution du compte de résultat :

Compte de résultat	2018	%	2019	%	2020	%
Ventes de marchandises	33000	16%	33000	16%	33000	16%
Production vendue	170000	84%	170000	84%	170000	84%
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>203000</b>	<b>100%</b>	<b>203000</b>	<b>100%</b>	<b>203000</b>	<b>100%</b>
Total des produits d'exploitation	203000	100%	203000	100%	203000	100%
Achats effectués marchandises	16500	8%	16500	8%	16500	8%
Achats effectués matières	13600	7%	13600	7%	13600	7%
Services extérieurs	80751	40%	80751	40%	80751	40%
<b>Charges externes</b>	<b>80751</b>	<b>40%</b>	<b>80751</b>	<b>40%</b>	<b>80751</b>	<b>40%</b>
Impôts et taxes	324	0%	324	0%	324	0%
Salaires bruts (salariés)	26388	13%	26388	13%	26388	13%
Charges sociales (salariés)	5280	3%	5280	3%	5280	3%
Rémunération nette (dirigeant)	36000	18%	36000	18%	36000	18%
Cotisations TNS	16605	8%	16702	8%	16702	8%
CICE	-1583	-1%	-1583	-1%	-1583	-1%
<b>Charges de personnel</b>	<b>82690</b>	<b>41%</b>	<b>82787</b>	<b>41%</b>	<b>82787</b>	<b>41%</b>
Dotation aux amortissements	3429	2%	3429	2%	3429	2%
Total des charges d'exploitation	197294	97%	197391	97%	197391	97%
Résultat d'exploitation	5706	3%	5609	3%	5609	3%
Charges financières	436	0%	340	0%	244	0%
Résultat financiers	-436	0%	-340	0%	-244	0%
Résultat courant	5270	3%	5269	3%	5365	3%
Impôt sur les bénéfices	553	0%	553	0%	567	0%
Résultat de l'exercice	4717	2%	4716	2%	4798	2%

# Analyse de l'activité sur la période :



# | SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

## L'évolution des soldes intermédiaires de gestion :

Soldes intermédiaires gestion	2018	%	2019	%	2020	%
Chiffre d'affaires	203000	100%	203000	100%	203000	100%
Ventes + Production réelle	203000	100%	203000	100%	203000	100%
Achats consommés	30100	15%	30100	15%	30100	15%
Marge globale	172900	85%	172900	85%	172900	85%
Charges externes	80751	40%	80751	40%	80751	40%
Valeur ajoutée	92149	45%	92149	45%	92149	45%
Impôts et taxes	324	0%	324	0%	324	0%
Charges de personnel	82690	41%	82787	41%	82787	41%
Excédent brut d'exploitation	9135	5%	9038	4%	9038	4%
Dotation aux amortissements	3429	2%	3429	2%	3429	2%
Résultat d'exploitation	5706	3%	5609	3%	5609	3%
Charges financières	436	0%	340	2%	244	0%
Résultat financier	-436	0%	-340	0%	-244	0%
Résultat courant	5270	3%	5269	3%	5365	3%
Impôts sur les bénéfices	553	0%	553	0%	567	0%
Résultat de l'exercice	4717	2%	4716	2%	4798	2%
Capacité d'autofinancement	8146	4%	8145	4%	8227	4%

## | CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT

La capacité d'autofinancement sur la période :

Capacité d'autofinancement	2018	2019	2020
<b>Résultat de l'exercice</b>	<b>4717</b>	<b>4716</b>	<b>4798</b>
+ Dotation aux amortissements	3429	3429	3429
<b>Capacité d'autofinancement</b>	<b>8146</b>	<b>8145</b>	<b>8227</b>
- remboursement des emprunts	4800	4800	4800
<b>Autofinancement</b>	<b>3346</b>	<b>3345</b>	<b>3427</b>

## | RATIO D'EXPLOITATION

Analyse des ratios d'exploitation :

Ratios d'exploitation	2018	2019	2020
Chiffre d'affaires	100%	100%	100%
Ventes + Production réelle	100%	100%	100%
Achats consommés	15%	15%	15%
Marge globale	85%	85%	85%
Charges externes	40%	40%	40%
Valeur ajoutée	45%	45%	45%
Impôts et taxes	0%	0%	0%
Charges de personnel	41%	41%	41%
Excédent brut d'exploitation	5%	4%	4%
Dotations aux amortissements	2%	2%	2%
Résultat d'exploitation	3%	3%	3%
Charges financières	0%	0%	0%
Résultat financier	0%	0%	0%
Résultat courant	3%	3%	3%
Impôt sur les bénéfices	0%	0%	0%
Résultat de l'exercice	2%	2%	2%

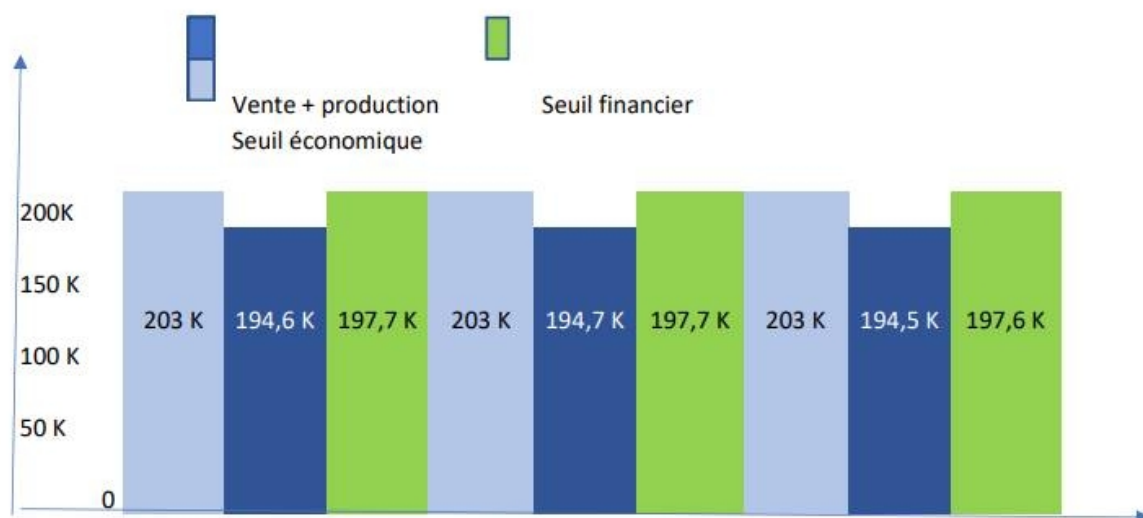


# | SEUIL DE RENTABILITÉ

## Le seuil de rentabilité économique :

Seuil de rentabilité économique	2018	2019	2020
<b>Ventes + Production réelle</b>	<b>203000</b>	<b>203000</b>	<b>203000</b>
Achats consommés	30100	30100	30100
Autres coûts variables	45001	45001	45001
<i>Total des coûts variables</i>	<i>75101</i>	<i>75101</i>	<i>75101</i>
Marge sur coût variable	127899	127899	127899
Taux de marge sur coûts variable (%)	63,00	63,00	63,00
<i>Coûts fixes</i>	<i>122629</i>	<i>122630</i>	<i>122534</i>
<b>Total des charges</b>	<b>197730</b>	<b>197731</b>	<b>197635</b>
Résultat courant avant impôt	5270	5269	5365
<b>Seuil de rentabilité</b>	<b>194649</b>	<b>194650</b>	<b>194498</b>
Excédent / Insuffisance	8351	8350	8502
Point mort (jours)	345 jours	345 jours	345 jours

## Evolution du seuil de rentabilité :



# | BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

## Evolution du besoin en fonds de roulement :

Besoin en fonds de roulement	Initial	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
Autres créances	5300	1030	2061	3077
Besoin d'exploitation (Total)	5300	1030	2061	3077
Total des besoins	5300	1030	2061	3077
Dettes fiscales et sociales		3014	3026	3038
Ressources d'exploitation (Total)		3014	3026	3038
Total des ressources		3014	3026	3038
Variation du B.F.R.	5300	-1984	1018	1004
Besoins en fonds de roulement	5300	-1984	-965	39



## | PLAN DE FINANCEMENTS

**Le plan de financement sur la période :**

Plan de financement	Initial	2018	2019	2020
Immobilisations	31000	31000		
Variation du B.F.R.	5300	-1984	1018	1004
Remboursements d'emprunts		4800	4800	4800
<b>Total des besoins</b>	<b>36300</b>	<b>33816</b>	<b>5818</b>	<b>5804</b>
Apports en capital	10000	10000		
Souscription d'emprunts	24000	24000		
Capacité d'autofinancement		8146	8145	8227
<b>Total des ressources</b>	<b>34000</b>	<b>42146</b>	<b>814</b>	<b>8227</b>
Variation de trésorerie	-2300	8330	2327	2423
<b>Solde de trésorerie</b>	<b>-2300</b>	<b>8330</b>	<b>10657</b>	<b>13030</b>

## | ÉTAT DE TRESORERIE

**L'évolution du solde de trésorerie :**

État de trésorerie	Initial	2018	2019	2020
Fonds de roulement	3000	6346	9692	13119
Besoins en fonds de roulement	5300	-1984	-965	39
<b>Solde de trésorerie</b>	<b>-2300</b>	<b>8330</b>	<b>10657</b>	<b>13080</b>

## | BILAN PRÉVISIONNEL

**Le bilan prévisionnel de la période :**

Bilan	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020
Immobilisations	31000	31000	31000
- Amortissements Provisions	3429	6858	10287
Immobilisations nettes	27571	24142	20713
Autres créances	1030	2061	3077
Disponibilités	8330	10657	13080
Actif circulant	9360	12718	16157
Total de l'actif	36931	36860	36870
Capital social	10000	10000	10000
Réserves, Report à nouveau		4717	9434
Résultat de l'exercice	4717	4716	4798
Capitaux propres	14717	19434	24232
Emprunts et dettes assimilés	19200	14400	9600
Dettes fiscales et sociales	3014	3026	3038
Total des dettes	22214	17426	12638
Total du passif	36931	36860	36870

## | RATIO DE STRUCTURE

Ratios de structure	2018	2019	2020
Autonomie financière à long terme	39,85%	5,72%	65,72%
Solvabilité à moyen terme	310,56%	420,28%	531,82%
Solvabilité à court terme	276,38%	352,18%	430,55%
Taux d'endettement	130,46%	74,10%	39,62%
Capacité remboursement emprunts	2 ans	2 ans	1 an

## | SYNTHÈSE

Ce business plan démontre, s'il en est, la viabilité de mon projet.

Le marché est également très porteur. La concurrence est quasi inexistante dans le créneau que j'ai choisi, le tatouage « réaliste ». Peu de tatoueurs osent aborder cette niche très porteuse.

Pour me faire un nom dans cette discipline, j'ai choisi de me former auprès des meilleurs mentors. De plus, les tatoueuses ne sont pas très nombreuses et je vais aussi bénéficier de la clientèle féminine souvent réticente de se faire tatouer par un homme.

~ ~ ~

## CONCLUSION

Et voilà, nous en arrivons à la fin de ce guide ! J'espère avoir répondu aux principaux problèmes que vous rencontrez en tant que débutant tatoueur (ou même tatoueur confirmé qui veut se mettre en conformité avec la législation) recherchant comment obtenir le financement de ce fameux sésame : le certificat qui prouve que vous avez suivi la formation Hygiène et salubrité.

Ce que je voulais c'est de vous faire profiter de mon expérience et vous faire prendre conscience qu'il faut savoir « ruser » avec Pôle Emploi, mettre en valeur votre conseiller dans leur mission (ça s'appelle aussi « mettre de la pommade »).

Comme d'habitude, si vous avez des questions, je vous invite à les poser sur mon blog en commentaire ou dans l'onglet « CONTACT ». Comme ça,

tout le monde pourra profiter des réponses. Faites-moi aussi part de vos astuces pour décrocher ce sésame et en faire profiter un maximum de personnes.

Le partage des expériences de chacun nous rendra plus fort

## **ET MAINTENANT ?**

Et bien maintenant, vous vous inspirez de mon expérience, des éléments que je vous ai communiqué. Mais, je vous en supplie, ne faites surtout pas du « copié/collé », cela va se remarquer à la longue. Ayez un peu d'imagination : trouvez des photos différentes, modifiez les textes en y mettant votre personnalité, soyez VOUS-MÊME !

Et lancez-vous ! Le tatouage est un univers merveilleux. Et au plaisir de vous rencontrer peut-être, sinon sur le blog. Et encore merci pour votre inscription à la newsletter !

*Leelo*