



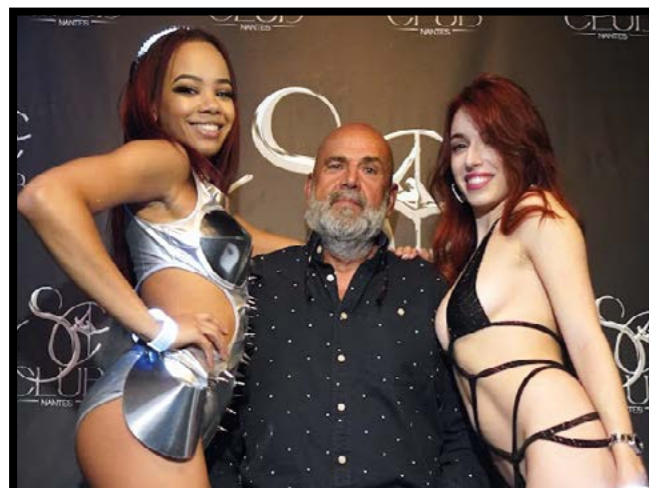
L'hédonisme : un nouveau créneau porteur dans la nuit.

EN TOUTE FRANCHISE

SC CLUB :

Essaimer une certaine

idée de l'hédonisme



Laurent Roué vient de fêter, avec le faste requis, le huitième anniversaire de son établissement nantais, un club de strip-tease festif de nouvelle génération, essentiellement positionné sur le charme, sans une once de pornographie ou de vulgarité. C'est le tour de force de cette approche française accomplie, aujourd'hui parfaitement mûre pour se lancer sur le marché de la franchise.

Déjà un premier franchisé à Angers

L'expérience nantaise étant un véritable succès qui se prolonge depuis huit ans, l'heure est aujourd'hui à la duplication du concept de ce Gentlemen's Club dans plusieurs villes de France. Un premier franchisé se lance dans l'aventure.

Olivier et Sophie Boullard gèrent actuellement trois établissements de nuit à Angers, trois discothèques, le Carré, la Chapelle et le Soleil Café qui va très bientôt être transformé en SC Club.

Pourquoi créer ce SC Club ?

« Nous connaissons Laurent depuis très longtemps. C'est un grand professionnel. Nous savons donc que cette franchise va être très cadrée, très structurée et cette approche rigoureuse est intéressante pour rassurer notre clientèle qui pourrait se demander ce qui peut se passer dans un club de strip-tease. Là, tout est clair, sans ambiguïté. C'est une première à Angers. Dans le temps, il y avait des bars à bouchons, mais là, ça n'a rien à voir. »

Vous vouliez être le premier franchisé ?

« Quand Laurent a voulu franchiser son concept, j'ai trouvé sympa d'être le premier à le suivre. J'ai surtout trouvé intéressant qu'il gère le casting et la formation des danseuses, qu'il s'occupe du recrutement. Elles sont indépendantes, renouvelées régulièrement tous les 15 jours.

Ce genre de club attire une clientèle mature, d'hommes de 30 à 50 ans, qui ont déserté les boîtes de nuit et qui cherchent de nouveaux lieux qui leur correspondent. À mon avis, il y a du potentiel partout en France. Beaucoup de chefs d'entreprise veulent juste boire un verre, entre copains et même entre couples, en regardant de jolies filles danser devant eux... »

Pourtant, certains disent que la nuit est finie ?

« Pas du tout. J'y crois encore. Les gens ont toujours besoin de sortir. Nous prévoyons l'ouverture de notre SC Club début décembre. »



« Le bon moment de transmettre l'expérience acquise en huit ans. »



Where is Brian ? Design & architecture, à Nantes

Agence de design et de création en architecture d'intérieur associée à la franchise SC Club, Where is Brian prend en charge la réalisation et l'aménagement d'espaces commerciaux – cafés, restaurants, hôtels, discothèques...

Cette équipe pluridisciplinaire – architecte DPLG, architecte d'intérieur, designer, dessinateur, gestionnaire – et modulable répond à tous les besoins des franchisés.



« Nous avons enfin donné une image clean et festive au strip-tease. »

Le SC Club se présente comme une variante hybride qui vient avantageusement enrichir l'offre de nuit, en proposant l'ambiance d'un club plein de charme. À mi-chemin entre le bar et la discothèque, il offre une option intéressante pour une clientèle qui cherche actuellement sa nuit. Comme le précise Laurent Roué, « Il devient de plus en plus difficile de faire sortir des gens matures, qui respectent la nuit et qui ont envie de trouver autre chose que l'alcool, la bousculade... Au SC Club, nous avons une approche totalement différente, avec un intérieur cosy, des salons où l'on est confortablement

installé, une bonne sono, une belle clientèle. Cette offre est intéressante pour des gens d'un certain âge, qui ont du vécu, mais qui ne se retrouvent plus dans la nuit d'aujourd'hui. »

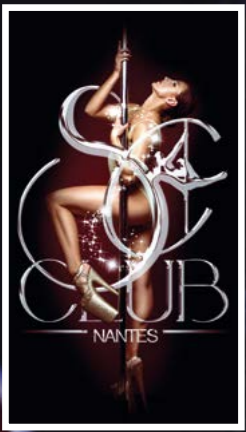
Acte de naissance de ce club de strip-tease

Après avoir œuvré dans le milieu du charme depuis une trentaine d'années, Laurent Roué s'est forgé une sérieuse expérience au gré de ses différentes activités et de voyages à l'étranger. Au début des années 2000, il crée l'un des premiers strip-club, à Nantes, avant de le relancer il y a huit ans avec l'ouverture de ce SC Club. Anti-bar à hôtesse, plus trivialement baptisé à l'époque "bar à bouchons", le SC Club incarne la nouvelle

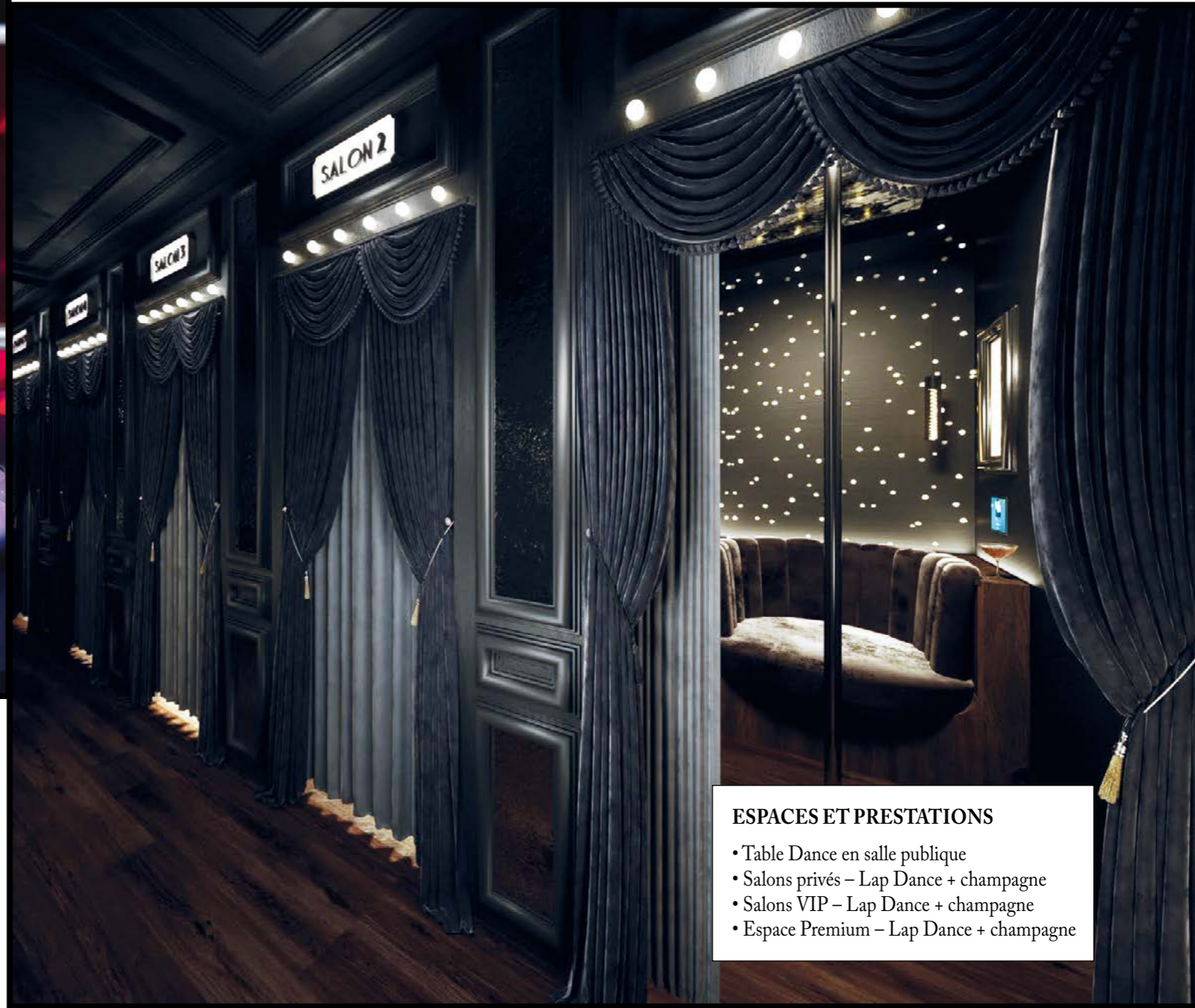
génération de club de strip-tease, à travers une approche professionnelle, très bien structurée, parfaitement maîtrisée.

« Nous avons mis des règles en place pour que la profession se stabilise. »

En fait, la définition de l'hédonisme qui émane de cet établissement a l'avantage premier de rassurer tout le monde, bien évidemment le personnel et les danseuses, mais aussi les clients. L'ambiance est assez proche de celle du cabaret, avec une vision du spectacle et de la mise en scène, à travers cette spécialité très porteuse qu'est devenue le "pole dance". Le comportement est important, l'attitude compte. Même l'intégral reste un nu caché.



« Pour les candidats à la franchise, nous proposons des aides au financement avec des structures parallèles. »



ESPACES ET PRESTATIONS

- Table Dance en salle publique
- Salons privés – Lap Dance + champagne
- Salons VIP – Lap Dance + champagne
- Espace Premium – Lap Dance + champagne

Avant tout, un état d'esprit

Du SC Club émane donc, avant tout, un état d'esprit. Les hommes s'y amusent sans aucun jugement. Les shows se succèdent, six jours sur sept, à partir de 22h, dans cet établissement de quelque 250 m², avec une salle principale, deux salons VIP, quatre salons privés et deux salons Premium. Une douzaine de danseuses se relaient chaque soir, au gré des invitations. Elles sont pour la plupart indépendantes, rémunérées en fonction du chiffre d'affaires qu'elles génèrent. L'étiquette et le règlement intérieur qui s'imposent évitent tout débordement. Le personnel veille au grain. Le champagne est quasi obligatoire. Moins fort en alcool que les spiritueux, il est capable d'assurer la stratégie du moindre ennui. Toutes les grandes marques sont présentes, de Don Pérignon au Cristal Roederer, en passant par l'emblématique Ruinart.

La franchise se met à nu

Le SC Club a atteint la maturité. Tout est parfaitement sous contrôle depuis l'origine et le succès ne se dément pas. C'est cette expérience, cette compétence, qui ont fait germer l'idée de la création d'une franchise. La structure de cette dernière est fondée sur une solide étude de marché, menée par des spécialistes, qui ont prouvé la fiabilité du concept.

Le développement de cette franchise prend en compte toutes les étapes traditionnelles de ce genre de partenariat : sélection du franchisé, financement, structure, accompagnement, suivi...

« Le développement de la franchise "SC Club" va contribuer à forger du club de strip-tease une image qui a trop longtemps été déplorable. »

À l'instar de toutes les autres activités commerciales, les futurs franchisés vont partager « un concept, des codes, des règles, un décor, la formation du personnel, le casting des danseuses, la communication, la promotion... ».

La précieuse aide marketing se double de la formation de l'équipe et du casting des artistes. Selon Laurent Roué, « les danseuses professionnelles ne sont pas légion en France. Elles sont plus nombreuses outre-Manche, mais les clubs britanniques ont un tel niveau que les filles leur sont fidèles. Ce sont de véritables artistes, proches du cabaret. »

Néanmoins, depuis huit ans, le SC Club de Nantes a rassemblé autour de son concept de nombreuses filles susceptibles de passer d'établissement en établissement, autour de l'esprit des troupes, des compagnies, des tournées artistiques, en France. « Au SC Club, aujourd'hui, il faut savoir que les danseuses sont engagées



« Le bar, le club, la discothèque... Ça manque de variété. Il fallait quelque chose en plus et cette chose, c'est un strip-club ! »

UNE CERTAINE IDÉE DU GENTLEMEN'S CLUB

Le concept de Laurent Roué est fondé sur une approche toute britannique du "Gentlemen's Club", cette tradition d'outre-Manche ancrée dans la culture. Groupés par affinités, ces "hommes honnêtes" se réunissent périodiquement pour échanger, pour partager, des idées, des loisirs. C'est cette promesse que le SC Club propose au quotidien.

« Table dance, en salle publique, et Lap dance, en salons privés, deux disciplines particulièrement sensuelles qui séduisent de plus en plus de femmes. »

sous différents statuts : indépendantes en micro-entrepreneuses ou en société, intermittentes du spectacles et salariées en CDD ou en CDI, à temps plein ou à temps partiel.»

Les danseuses choisissent ainsi leur propre statut, en fonction des avantages et des inconvénients de chacun. Leurs revenus sont naturellement fluctuants, selon le temps de travail.

« La franchise est ma façon d'unifier, de structurer, de valoriser le club de strip-tease. »

La première mission est de sélectionner les candidats à la franchise, en termes de motivation, de professionnalisme, avant l'approche financière. Laurent Roué estime actuellement l'investissement nécessaire proche de 600 000 euros – avec la conception et l'aménagement des lieux, la décoration et la communication – et un droit d'entrée fixé à 50 000 euros. Des aides au financement sont proposées.

« Un suivi technique, artistique, social et financier. »

Après cette étape essentielle, le franchisé reçoit l'accompagnement et le suivi traditionnels. Le franchiseur se réserve, d'ailleurs, le droit d'intervenir, à tout moment, si l'exploitation du strip-club ne correspond pas, ou plus, à l'essence même du concept, à son éthique. Pour le franchisé, le respect des règles est essentiel.

Pourquoi quelqu'un qui travaille ou qui veut travailler la nuit irait choisir la franchise SC Club ?

« Nous cherchons des passionnés de la nuit, bien sûr, qui veulent, comme Olivier Boullard, ajouter une corde à leur arc, avec une activité novatrice et porteuse en plus de leurs activités actuelles ou encore pour changer d'activité sur une structure qui ne se porterait pas très bien. Il faut parfois savoir changer l'activité et se mettre au goût du jour. Le SC Club Nantes était avant un Théâtre érotique et le SC Club Angers était un Bar à ambiance traditionnel. Participer à la création de la première enseigne de Strip-Club en France est aussi très intéressant pour tous ceux qui aiment les Challenges. »

Laurent Roué encourage d'ailleurs tous les candidats à cette franchise "SC Club" à prendre contact avec lui, afin qu'il puisse leur communiquer tous les arguments qui savent convaincre.

Rentabilité : l'intérêt de travailler toute la semaine ?

« Actuellement, nous sommes ouverts six jours sur sept, mais nous pourrions ouvrir le 7^e... C'est surtout un problème d'organisation. Ce que je conseillerais à une petite structure d'une ville moyenne serait d'ouvrir cinq jours sur sept. Pour les grandes villes et les plus touristiques, le sept sur sept pourrait s'imposer avec, en haute saison, une amplitude horaire beaucoup plus importante. La nuit vivra aussi le jour. »

SC Club

15 rue Fouré - Nantes

Tél. : 06 98 28 82 60

contact@sc-club.com

www.sc-club.com

www.facebook.com/SCClubNantes44

www.instagram.com/scclub_nantes

www.linkedin.com/company/sc-club