

ONE OSTEO - RESUME EXECUTIF (FR) - EXPANSION + FRANCHISE

Perimetre: Ouverture Singapour (JV 50/50) + packaging franchise internationale (Inde/Asie/USA)

Date: 01 mars 2026

0) NOTE IMPORTANTE (CONFORMITE)

- Document de travail (planning). Pas un avis juridique, fiscal ou financier.
- La franchise et la santé sont juridiction-dependantes: validation obligatoire avec avocats franchise + sante, et expert-comptable.
- Marketing sante: pas de promesses, pas de diagnostic public, langage conditionnel, prudence renforcée bébés/pédiatrie.

1) SITUATION ACTUELLE

- One Osteo: cliniques existantes à Kuala Lumpur (modèle prouvé).
- Actif clé: audience Instagram du fondateur + contenu education-first (moteur de demande).
- Actif clé #2: méthode One Osteo (structurable en SOP + formation).

2) PROJET A VENIR (SINGAPOUR)

- Ouverture d'une clinique "flagship" à Singapour en association 50/50.
- Objectif: vitrine internationale + standardisation (SOP, qualité, pricing, expérience patient).
- Rôle: "reference clinic" pour former, auditer, et crédibiliser le modèle avant scaling.

3) VISION: RESEAU INTERNATIONAL + PROGRAMME FRANCHISE

Ambition: créer un réseau de cliniques One Osteo qui se remplit vite grâce à un marketing centralisé, tout en garantissant une qualité clinique homogène via un système de formation, audits et gouvernance.

Ce que l'on "vend" aux futurs franchisés:

A) Marque + IP

- Licence du nom/logo + chartes.
- Licence de méthode (manuals, scripts, guidelines).

B) Système opérationnel

- Manuel d'exploitation (front desk, workflow clinique, QA, RH).
- Checklists d'ouverture et de lancement.

C) Marketing + demande

- Moteur contenu central + routage local (quand autorisé) + kit de lancement.

D) Formation + certification

- Curriculum + évaluations + recertification annuelle (CPD + audits).

4) MODELE RECOMMANDE (SIMPLE ET CONTROLABLE)

Phase 1: Flagships (KL + Singapour)

- Consolider unit economics + SOP + contrôle qualité.

Phase 2: Pilote Inde (1 ville)

- Lancer avec une ostéo indienne sur place (opératrice), comme "prototype franchise".

Phase 3: Expansion Asie

- Réplication via franchisés single-unit ou area developers (multi-unit).

Phase 4: USA

- Projet compliance à part (franchise law FTC + règles santé/ownership par état)

5) ECONOMIE: COMMENT GENERER DU REVENU (FOURCHETTES DE PLANNING)

1) Droit d'entrée (one-time): 25k-75k USD

- Inclut onboarding, support ouverture, accès marque/méthode, pack formation initiale (selon structure).

2) Royalties (récurrent): 4%-8% du CA brut (ou hybride: % plus bas + forfait ops/tech)

3) Marketing fund: 1%-2% du CA brut (marque + contenu central)

4) Certification/CPD: fee annuel par thérapeute (standard + mise à jour)

Principe: les fees doivent correspondre à des services mesurables (SLA), sinon risques de churn et de dégradation de marque.

6) STRUCTURE SOCIETALE (A DECIDER: HOLDING SG VS DUBAI)

Option cible: HoldCo + IP (marque/méthode) + Training + OpCo par pays.

- IP centralisée (protection marque + licensing).
- Opérations cliniques locales (licences, baux, payroll).

Décision SG vs Dubaï à trancher avec fiscaliste (banque, image, traités, withholding, governance).

7) PROCESS D'ENTREE FRANCHISE (OPERATIONNEL)

- 1) Application (ville, timeline, diplôme/licence, capital)
- 2) Screening (credentials + capacité financière)
- 3) Discovery + territoire (exclusivité conditionnelle)
- 4) Contracting (NDA → disclosure si nécessaire → contrat)
- 5) Training obligatoire + pré-ouverture (licences, recrutement, SOP)
- 6) Lancement (plan 30 jours) + KPI hebdo + audits qualité

8) PROCHAINES DECISIONS (30-45 JOURS)

- 1) Singapour: cadrer JV + plan SOP + licensing.
- 2) IP: stratégie marque (dépôts) + politique d'usage du contenu.
- 3) Training: architecture du curriculum + certification.
- 4) Inde: ville pilote + opératrice + timeline + budget.
- 5) Modèle fees: hypothèses + test sur unit economics réels.
- 6) Avocat franchise: démarrer cadrage (surtout si USA ciblé).

LIVRABLES ASSOCIES (DOSSIER)

- FRANCHISE_BLUEPRINT.md (FR): blueprint complet (modèles, structure, process, risques).
- PROJECT_SCRIPT.md (FR): scripts 30s/90s/3-5min + Q/R.
- PROGRESS_TRACKER.md: jalons mensuels expansion + franchise.