



Depuis sa création en 1961, le SFSO (*anciennement SSFODF*) a pour premier objectif la promotion de la Spécialité. Nos statuts sont clairs, article 4:

*Le SFSO a pour vocation la Promotion, la Défense et la Représentation des Praticiens Spécialistes en ODF.*

Jusqu'en 2010, le SFSO a permis de créer la Spécialité puis de garder notre liberté thérapeutique pour nos patients.

A partir de 2017 et, sous l'impulsion de sa Présidente Claude Bourdillat-MIKOL, le SFSO a modifié sa communication ajoutant comme cible le Grand Public. Grâce à un partenariat avec la Fédération Française d'Orthodontie, cette action a permis de faire passer une information sérieuse basée sur des données scientifiques pour l'Orthodontie en général. Ce partenariat continue et, a été renforcé pour 2020 en portant la contribution du SFSO à 40 % du budget total de la communication de la FFO qui a été fortement augmentée et portée à 140.000 euros pour deux années.

Parallèlement, le progrès technologique a modifié la perception de l'Orthodontie par le Grand Public. L'orthodontie chez les adultes s'est vulgarisée. L'innovation a été l'arrivée des aligneurs et des firmes fournissant ceux-ci. A contrario, de la pratique élitiste de l'Orthodontie linguale, l'utilisation des aligneurs a permis d'étendre l'Orthodontie adulte aux généralistes.

La tendance ces dernières années s'est accentuée avec l'ouverture massive de centres dentaires appliquant la recette « magique » : orthodontie + implants. Une dernière étape a été franchie avec « l'Orthodontie sans Orthodontiste ».

Cette pratique est née aux États-Unis avec principalement la firme Smile Direct-Club. Ce commerce présentant de grands risques pour les patients a eu du succès grâce à des tarifs attractifs. Récemment, cette firme a proposé en Bourse une augmentation de capital de **8 milliards de dollars**, il ne s'agit pas de millions! Le Président de l'AAO Gary O. Inman nous a écrit en décrivant toutes les mesures mises en œuvre pour contrer ce développement: augmentation du budget communication, cahier de doléances en ligne, actions judiciaires. En Europe, nous en sommes qu'au début mais, la législation plus stricte, devrait nous protéger.

Néanmoins, le constat est inquiétant la visibilité de la Spécialité dans le Grand public est insuffisante. Une première réponse a été le Code 36 créé par le SFSO et **diffusé gratuitement auprès de tous les Spécialistes adhérents ou non au SFSO.**



La charte de communication du Conseil National de l'Ordre précise mieux le cadre légal mais la multiplication des publicités illégales, des usurpations de titres fait que, le SFSO en reçoit des dizaines par semaine. Nous avons beau être très réactifs, ceci ne suffit plus. Il nous a fallu trouver une solution.

**Vous en avez rêvé .Le SFSO l'a fait !!!!**



## **Le réseau indépendant de Spécialistes en Orthodontie**

Nous nous regroupons au sein d'un réseau dénommé « Orthospé » composé de 100 % de Spécialistes ODF. L'utilisation du nom « Orthospé » indiquant l'appartenance à ce réseau.

Faire partie du réseau Orthospé est lié à l'acceptation d'un règlement d'usage imposant les conditions suivantes:

- Être Spécialiste en Orthodontie.
- Être membre du SFSO.
- Être à jour du paiement des cotisations au SFSO.
- Avoir reçu l'autorisation d'usage des marques du SFSO et, l'accepter.
- S'engager à respecter les obligations stipulées par le présent règlement d'usage et, les respecter.

Une des obligations est le respect de la Charte Qualité du SFSO.

Une autre sera de mettre un lien vers le site Web Orthospé.

L'utilisation d'Orthospé est lié à **une personne physique et non à une structure**. La présence de Spécialistes et de non Spécialistes dans une structure imposera une identification claire à l'accueil et sur les soignants. Les cas litigieux ou posant problèmes seront étudiés par le Bureau et, si nécessaire, l'accréditation Orthospé sera retirée.

## Aucune cotisation supplémentaire, pour les Adhérents au SFSO !!

Quels avantages?

Votre cotisation annuelle au SFSO vous permettra d'être adhérent au SFSO, à ORTHOSPÉ et, à la Démarche Qualité du SFSO ceci, tout en conservant les services du SFSO comme: les conseils et la protection juridique, pour tous problèmes professionnels.



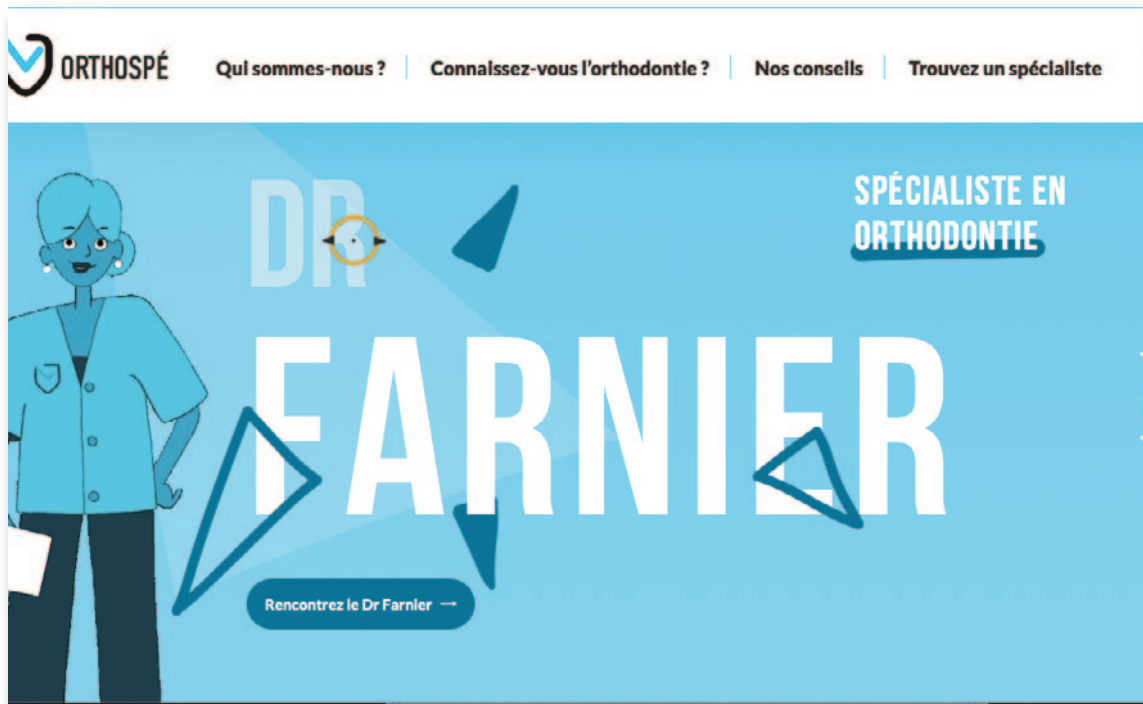
**Notre but:** que chaque personne cherchant un orthodontiste sur Internet arrive sur le site Orthospé en priorité. Ce site web comprend des explications sur l'Orthodontie, un Quizz, des conseils et, bien évidemment, un annuaire pour trouver son Spécialiste. Cet annuaire comprend tous les Spécialistes en Orthodontie mais affiche d'abord les membres d'Orthospé.

La campagne mise en place s'adresse aussi bien aux adolescents qu'aux adultes. Nous avons fait appel à des sociétés spécialisées dans la communication et, particulièrement, les réseaux sociaux: Facebook et surtout Instagram qui est le média à l'heure actuelle préféré des adolescents et des jeunes adultes. Ces actions seraient inutiles sans un accompagnement et une surveillance active du niveau de référencement ou SEO sur au moins six mois.

Cette campagne a nécessité un très lourd investissement pour le SFSO et a pu être financée par une bonne gestion de vos cotisations ce qui explique que nous avons choisi de réserver à nos adhérents la possibilité d'adhérer à Orthospé.

Tout usage illicite de la marque Orthospé sera assimilé à une contrefaçon et pourra entraîner de lourdes sanctions financières que nous ne manquerons pas de réclamer.

Cette visibilité de la Spécialité protégera les patients en leur proposant des soins prodigués par des Spécialistes Qualifiés et expérimentés. Au fur et à mesure, des services seront proposés pour valoriser votre cabinet et sa communication interne et externe.



Quelles sont les grandes étapes:

1° Courant Octobre, tous les adhérents déjà présents sur l'annuaire du SFSO vont recevoir un courrier en RAR contenant une notice explicative, le règlement d'usage, la charte de Qualité et un formulaire en cas de refus de participation à Orthospé. Attention, l'adhésion étant automatique en tant qu'adhérent au SFSO.

2° Ouverture du site [www.orthospé.fr](http://www.orthospé.fr) le 10 Octobre 2019.

3° Un accès personnalisé, sur le site [www.sfsso.fr](http://www.sfsso.fr) début 2020, vous donnera accès aux documents concernant Orthospé : affiches, vidéos.

4° Un accès personnalisé, sur le site [www.sfsso.fr](http://www.sfsso.fr) courant 2020, aux documents concernant la démarche qualité du SFSO.

Si vous voulez en savoir plus, venez à la journée d'information gratuite du SFSO le Jeudi 10 Octobre à l'ASIEM Paris 7ème.

The image is a poster for an event. At the top, the title 'LA SURVIE DES CABINETS D'ORTHODONTIE FACE À LA VENTE DIRECTE' is written in blue capital letters. Below the title is a horizontal line with four dots. On the left side, there is a red square icon containing a white fire extinguisher and a flame. To the right of the icon, the text 'Date, heure et lieu de l'événement :' is followed by 'Jeudi 10 octobre 2019 de 10:00 à 16:00 (heure : France)'. Below this, the location is listed as 'Asiem', '6 Rue Albert de Lapparent', '75007 Paris', 'France'. At the bottom right, there is a blue link 'Afficher la carte'.